ISSN 2304-5809

Молодий вчений

1 (28) 2016

ISSN (Print): 2304-5809
ISSN (Online): 2313-2167

Науковий журнал

«Молодий вчений»

№ 1 (28) січень, 2016 р.

Частина 1

Члени редакційної колегії журналу:

Вікторова Інна Анатоліївна – доктор медичних наук (Росія)
Глущенко Олеся Анатоліївна – доктор філологічних наук (Росія)
Дмитрієв Олександр Миколайович – кандидат історичних наук (Україна)
Змерзлий Борис Володимирович – доктор історичних наук (Україна)
Іртищева Інна Олександрівна – доктор економічних наук (Україна)
Лебедєва Надія Анатоліївна – доктор філософії в галузі культурології (Україна)
Марусенко Ірина Михайлівна – доктор медичних наук (Росія)
Морозенко Дмитро Володимирович – доктор ветеринарних наук (Україна)
Нетюхайло Лілія Григорівна – доктор медичних наук (Україна)
Пекліна Галина Петрівна – доктор медичних наук (Україна)
Романенкова Юлія Вікторівна – доктор мистецтвознавства (Україна)
Севостьянова Наталія Іларіонівна – кандидата юридичних наук (Україна)
Стратонов Василь Миколайович – доктор юридичних наук (Україна)
Шаванов Сергій Валентинович – кандидат психологічних наук (Україна)
Шайко-Шайковський Олександр Геннадійович – доктор технічних наук (Україна)
Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук (Україна)
Шапошникова Ірина Василівна – доктор соціологічних наук (Україна)
Швецова Вікторія Михайлівна – кандидат філологічних наук (Росія)
Шепель Юрій Олександрович – доктор філологічних наук (Україна)
Шерман Михайло Ісаакович – доктор педагогічних наук (Україна)
Шипота Галина Євгенівна – кандидат педагогічних наук (Україна)
Яковлев Денис Вікторович – доктор політичних наук (Україна)
Яригіна Ірина Зотовна – доктор економічних наук (Росія)

Повний бібліографічний опис всіх статей журналу представлено у:
Національній бібліотеці України імені В.В. Вернадського,
Науковій електронній бібліотеці «КіберЛенінка»,
Науковій електронній бібліотеці Elibrary.ru, Polish Scholarly Bibliography

Журнал включено до міжнародних каталогів наукових видань і наукометричних баз:
РИНЦ, ScholarGoogle, OAJI, CiteFactor, Research Bible, Index Copernicus.
Index Copernicus (IC™ Value): 4.11 (2013)
Index Copernicus (IC™ Value): 5.77 (2014)

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 18987-7777Р від 05.06.2012 р.,
видане Державною реєстраційною службою України.

Відповідальність за зміст, добір та викладення фактів у статтях несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. Матеріали публікуються в авторській редакції. Передрукування матеріалів, опублікованих в журналі, дозволено тільки зі згоди автора та редакції журналу.

© Науковий журнал «Молодий вчений», 2016
© Дизайн, Видавничий дім «Гельветика», 2016

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Аванесова Н.Е., Івашкіна К.М.
Особливості управління депозитними операціями у банку....8

Балацька Н.Ю., Репринцева В.М.
Особливості та перспективи розвитку готельного бізнесу в Україні....12

Батракова Т.І., Синєокий А.О.
Причини виникнення девальвації гривні та шляхи її подолання....16

Бевзенко Л.В., Тодоренко С.В., Піскун О.В.
Оцінка впливу макроекономічних факторів на рівень доларизації в Україні....19

Бровко Л.І., Фоврій Ю.В.
Проблеми формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах....23

Веселова М.Ю.
Сучасні тенденції застосування маркетингу в банках України....26

Визволенко В.О.
Система управління депозитними операціями банку....30

Вороніна А.В., Копил О.В.
Прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику....35

Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М.
Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення....40

Ганзюк С.М., Караканов В.В.
Динамічний моніторинг інвестиційного клімату України....43

Гончарова В.А.
Сущностные силы личности как определяющие детерминанты новой экономической парадигмы....48

Григораш Т.Ф., Поплавська В.О., Шутова Д.М.
Переваги та недоліки трансфертного ціноутворення....52

Івченко Л.В., Удовик Н.Л.
Власний капітал: джерела формування та функції....55

Ігнатова О.М., Ромакер В.С.
Порівняльна оцінка депозитної політики комерційних банків України та Німеччини....59

Кміть В.М., Дзюрій О.І.
Оптимізація та мінімізація податків в системі фінансового управління суб'єктів господарювання....65

Князь С.В., Косовська В.В.
Методи реалізації трансферу ресурсів промислових підприємств....69

Коренєва О.Г., Манжелес Т.І.
Формування резервів під кредитні операції банками України: відповідність міжнародним стандартам....76

Котковський В.С., Гузенко О.П.
Удосконалення теоретичної платформи фінансового контролінгу у банку....79

Криворучко М.Ю.
Теоретико-методологічні засади інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку в умовах євроінтеграції....84

Кузьміна О.М., Печериця Ю.С., Грищук Л.В.
Методи прогнозування фінансових показників діяльності підприємства....89

Лозовський О.М., Назаровська Ж.С.
Заробітна плата як основний важіль мотиваційної системи: сучасний стан і тенденції розвитку в Україні....93

Лозовський О.М., Бараник Ю.В.
Управління інноваційною діяльністю на підприємстві....97

Лозовський О.М., Дрончак І.В.
Формування іміджу підприємства як елементу конкурентоспроможності....101

Ляшенко В.О., Пластун О.Л.
Науково-методичний підхід до визначення справедливої вартості основних засобів....105

Мазур К.В., Гавура О.П., Нагірняк І.А., Валько І.М.
Управління природоохоронною діяльністю Вінницької області....109

Максимова Є.В.
Система управління та контроль ризиків банку....113

Марищук Я.В.
Удосконалення стимулювання збуту на підприємстві....117

Міцкевич Н.В., Маньківський В.В.
Управління інвестиційним процесом розвитку підприємства....120

Мусієнко О.М., Шамрай О.Ю.
Ключові аспекти управління ліквідністю комерційного банку в сучасних економічних реаліях....123

Нусінов В.Я., Шура Н.О.
Еволюція наукових поглядів на трактування економічного потенціалу підприємства....128

Патряк О.Т.
Види операцій з корпоративними правами та їх вплив на побудову бухгалтерського обліку та контролю....133

Полчанінова І.Л., Яценко І.О.
Оцінювання стану та перспектив розвитку регіонального туристського комплексу....138

Різник В.В.
Перспективи використання аутстафінгу в управлінні проектами.....142
Роєнко В.В., Гуленок К.М.
Оцінка ефективності функціонування машинобудівних підприємств.....147
Семенова Л.Ю., Мірясов А.С.
Формування ефективної системи мотивації праці на промислових підприємствах.....150
Скиба С.А.
Методологія державного регулювання зростання та розвитку людського потенціалу.....155
Скляр Є.В., Черничук Л.В.
Прогнозування сценаріїв розвитку показників фінансової стійкості банку «Райффайзен Банк Аваль».....159
Skudlarski Ja., Zelazinski T., Makarchuk O.G., Zając S.
Wind energy development in Poland on the background of the European Union.....166
Сокач М.І., Цікал А.С., Гаватюк Л.С.
Стан та розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні 171
Ткач Л.М., Акінцева Є.С.
Проблеми документаційного забезпечення діяльності підприємств.....174
Трайкун Ю.М., Муромець Н.Є.
Вплив логітики на конкурентоспроможність підприємства.....178
Трохимець О.І.
Теоретичні підходи до визначення поняття соціально-орієнтованих товарів та послуг.....182
Удод Н.М.
Оцінка впливу діяльності транснаціональних торговельних компаній на економіку України.....187
Успаленко В.І., Хіжняк О.С.
Аналіз сучасного стану ліквідності банків України.....191
Успаленко В.І., Лубянникова В.В.
Сучасний стан депозитної політики банків.....195
Фоміних В.І., Житникова Ю.В., Ванічкіна М.О.
Проблеми оцінки кредитоспроможності вітчизняних підприємств та шляхи їх вирішення.....200

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCES

Avanesova N.E., Ivashkina K.M.
Features of management
of deposit operations in bank.....8
Balatskaya N.Yu., Reprintseva V.M.
Features and prospects
hotels business in Ukraine 12
Batrakova T.I., Sineoky A.O.
Devaluation occurrence causes
of the hryvna and ways to overcome it.....16
Bevzenko L.V.,
Todorenko S.V., Piskun O.V.
Evaluation of macroeconomic
factors impact on the level
of dollarization in Ukraine.....19
Brovko L.I., Fovriy Y.V.
Problems of formation of financial
resources agricultural enterprises
in modern conditions.....23
Veselova M.Yu.
Contemporary tendencies
of marketing use in Ukraine's banks.....26
Vyzvolenko V.O.
Control system the deposit
operations of the bank.....30
Voronina A.V., Kopyl E.V.
Making of strategic decisions
in the conditions of uncertainty and risk.....35
Havatyuk L.S.,
Darmohrai N.V., Himiychuk H.M.
Profitability of Ukrainian companies:
present reality.....40
Ganzyuk S.M., Karakanov V.V.
Dynamic monitoring
of investment climate in Ukraine.....43
Goncharova V.A.
Essential powers person
as a main determinants
of the new economic paradigm.....48
Grygorash T.F.,
Poplavskaja V.O., Shutova D.M.
Advantages and drawbacks
of transfer pricing.....52
Ivchenko L.V., Udovik N.L.
Own capital: sources
of forming and functions.....55
Ignatova E.N., Romaker V.S.
Comparative evaluation
of the deposit policy of commercial
banks in Ukraine and Germany.....59
Kmit V.M., Dziurii O.I.
Tax optimization and minimization
in the sphere of entity's
financial management.....65
Kniaz S.V., Kosovska V.V.
The methods implementation the transfer
of resources industrial enterprises.....69
Korenyeva O.G., Manzheles T.I.
Provisioning for credit operations
of the Ukrainian banks:
the compliance with internaton standart 76
Kotkovskyy V.S., Guzenko O.P.
Improving the theoretical
basis of financial controlling bank.....79
Kryvoruchko M.Y.
Theorectical and methodological
foundations of the institutional model
of interregional convergence
in socio-economic development
in the context of European integration.....84
Kuzmina E.M.,
Pecheritsa J.S., Grischuk L.V.
Prediction methods
of enterprise financial indicators.....89
Lozovsky O.M., Nazarovska Zh.S.
Wages as the main purchase
of the motivation system:
current status and trends in Ukraine.....93
Lozovsky O.M., Baranik Yu.V.
Management innovative
activity at the enterprise.....97
Lozovsky A.N., Dronchak I.V.
Formation of the company image
as an element of competitiveness.....101
Liashenko V.O., Plastun A.L.
Scientific and methodical approach
to determine the fair volue of fixed assets.....105
Mazur K.V., Havura O.P.,
Nagirnyak I.A., Valko I.M.
Environmental management
Vinnytsia region.....109
Maksymova Y.V.
Management system and control
of risks of the bank.....113
Marishchuk Ya.V.
Improving sales promotion
in the enterprise.....117
Mitskevych N.V., Mankovskii V.V.
Investment process
of enterprise development.....120
Musienko O.M., Shamray O.Y.
Key aspects of liquidity
of commercial banks
in the current economic realities.....123
Nusinov V.Ja., Shura N.A.
Evolution of scientific views
on the interpretation of the economic
potential of the enterprise.....128
Patriak O.T.
Types of operations with corporate
rights and their impact on accounting
and control formation.....133
Polchaninova I.L., Yatsenko I.O.
Estimating the status
and prospects of development
of regional tourism complex.....138

Riznyk V.V.
Perspectives of outstaffing in project management.....142
Roienko V.V., Hulenok K.M.
The efficiency evaluation of engineering enterprises.....147
Semenova L.Y., Miryasov A.S.
Forming an effective system of labour motivation on industrial enterprises.....150
Skiba S.A.
Methodology of state regulation of increase and development human potential 155
Skljar E.V., Chernychuk L.V.
Prediction scenarios development indicators financial stability of the bank «Raiffeisen Bank Aval».....159
Skudlarski Ja., Zelazinski T., Makarchuk O.G., Zając S.
Wind energy development in Poland on the background of the European Union.....166
Sokach M.I., Tsikal A.S., Havatyuk L.S.
The condition and development of investment and innovation activity in Ukraine.....171
Tkach L.M., Akintseva E.S.
Document support issues in enterprise activity.....174
Traykun Ju.N., Muromets N.E.
Impact on competitiveness logistics enterprise.....178
Trokhymets O.I.
Theoretical approaches to definition of the term socially-oriented goods and services.....182
Udod N.N.
The impact assessment of the activities transnational trading companies on the Ukrainian economy.....187
Uspalenko V.Y., Khizhniak O.S.
Current status of Ukrainian banks liquidity analysis.....191
Uspalenko V.Y., Lubiannykova V.V.
Current status of banks deposit policy.....195
Fominykh V.I., Zhitnikova Yu.V., Vanichkina M.A.
Problems of assessing the creditworthiness of domestic enterprises and ways of their solutions.....200

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 33:336

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ У БАНКУ

Аванесова Н.Е., Івашкіна К.М.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Банківська система одна з важливих секторів економіки. Зараз банки знаходяться в несприятливих фінансових умовах. Одна з головних функцій банку – депозит, тому необхідні оптимальні умови для розміщення коштів. Існує багато факторів, які впливають на депозитні операції. Завдання банків – створити найбільш сприятливі умови для депозитніх операцій.
Ключові слова: депозит,управління депозитами, відсоткова ставка, принципи, фактори впливу.

Постановка проблеми. На сьогодні українська фінансово-кредитна система перебуває у стані тривалого суспільно-політичного напруження та посилення невизначеностей серед економічних агентів щодо подальшого їх розвитку. Банківські установи опинилися в несприятливому фінансовому стані, що призвело до проблеми ефективного їх розвитку та підтримання ліквідності. Вирішення цієї проблеми пов'язане з умінням банків формувати ресурсну базу, раціонально розпоряджатися коштами та формувати довгострокову стратегію такої роботи [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення даної теми займаються багато як вітчизняних, так і іноземних вчених серед них: Бартош О.М, Версаль Н.І., Глєбова Н.В., Олійник В.М., Мельникова І.М., Лавров Р.В. та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність побудови для банківської системи такого механізму її забезпечення та наповнення достатніми за обсягами і термінами фінансовими ресурсами, особливо, в умовах кризи економіки, який призведе до виходу з несприятливих умов розвитку.

Мета статті. Проаналізувати особливості управління депозитними операціями та виявити фактори, на які необхідно звернути увагу банківським установам для поліпшення своєї діяльності.

Виклад основного матеріалу. Для ефективного функціонування банківської системи необхідним є виконання її основної функції, а саме забезпечувати розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання грошових нагромаджень, доходів та збережень юридичних і фізичних осіб. Банки перетворюють їх у позичковий капітал, тобто в грошовий капітал, який переважно надається в позику власникам на умовах повернення за оплату у вигляді процентів [11].

Залучення ресурсів для банку є основою його діяльності, пріоритетним завданням, яке історично відіграє первинну і визначальну роль відносно його активних операцій. Вкладні кошти є найбільш вагомою частиною ресурсної бази банків, яка в кілька разів перевищує його власні кошти. Частка залучених коштів в різних банках коливається від 75% і вище. Одним із пріоритетних напрямів стратегії розвитку діяльності банків та вітчизняної економіки в цілому на сучасному етапі є підтримка ресурсної бази банків на достатньому для їх ефективного функціонування рівні. При цьому дуже важливим залишається питання залучення оптимального обсягу депозитних ресурсів на оптимальний строк [3, 4].

Процес управління депозитними операціями передбачає наявність комплексу стратегічних і тактичних заходів, які здійснюють комерційні

Рис. 1. Принципи організації депозитних операцій [8]

© Аванесова Н.Е., Івашкіна К.М., 2016

банки з метою акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власних кредитних ресурсів. Альтернативність варіантів проведення депозитних операцій стосовно конкретних юридичних і фізичних осіб забезпечує надійність і сталість джерел формування ресурсів банку. Передумовою ефективного управління депозитними операціями є розширення мережі та видів депозитних рахунків, задоволення потреб клієнтів у різноманітних банківських послугах, надання гарантій вкладникам через систему страхування депозитів тощо [6].

Стратегічне управління депозитами передбачає урахування всього комплексу факторів, які створюють зовнішнє середовище для банківської діяльності та включає заходи, спрямовані на збільшення частки банку на ринку депозитів. Інакше кажучи, стратегічне управління депозитною діяльністю банку передбачає дослідження депозитного ринку, регулювання попиту і пропозиції на депозитні послуги. В основі тактичного управління депозитними операціями банку лежить, у першу чергу, налагодження чіткого моніторингу кількості та якості свого депозитного портфеля [10].

Принципи організації депозитних операційнаведені на рис. 1.

Отже, характерною рисою депозитних операцій є активна роль клієнта банку, який самостійно визначає розмір вкладу, тобто частину своїх доходів, яку він спрямовує на заощадження. Тому вагоме місце в процесі управління депозитними операціями комерційного банку мають займати заходи впливу на економічну поведінку потенційних вкладників. Очевидно, що порядність та чесність банку відносно клієнтів повинні бути нормою, навіть у найбільш несприятливих ситуаціях для банківської діяльності [6].

На формування термінових депозитів також можуть впливати ряд факторів, зокрема кількість клієнтів, кількість рахунків, зміна валютних курсів. У свою чергу, можна виділити фактори, що впливають на кількість клієнтів банку і згодом визначають величину залишків коштів на рахунках. До таких факторів належать макроекономічні показники розвитку країни (наприклад, рівень інфляції, доходів населення). Таким чином, особливості формування залишків на рахунках клієнтів пояснюються впливом як кількісних, так і якісних факторів. При цьому необхідно відзначити, що не всі фактори, які впливають на рівень залишків коштів на рахунках клієнтів, піддаються кількісному оцінюванню. Так, ризик репутації банку, юридичний ризик, якісні фактори (наприклад, зміна керівництва банку) такій оцінці не піддаються [2].

Рис. 2. Етапи залучення коштів

Як видно з рис. 2 управління процесом залучення коштів на рахунки в банку відбувається в кілька етапів [9]:

1. Вибір стратегії банку на ринку депозитних послуг. До стратегій залучення коштів на поточні і депозитні рахунки юридичних осіб належать: пріоритетна орієнтація на елітних клієнтів; пріоритетна орієнтація на вузьку галузеву спеціалізацію клієнтури;орієнтація банку на розширення загального переліку клієнтури, що обслуговується в ньому.

2. Визначення оптимальної структури депозитної бази та управління нею. Важливим є визначення оптимальної структури депозитної бази й підтримання її на належному рівні.

3. Розробка заходів з формування депозитних ресурсів банку.

Також важливим аспектом для ефективного управління депозитними операціями є обрання банком оптимальної депозитної політики. Кожен комерційний банк як суб'єкт депозитного ринку намагається реалізувати свої інтереси за умови врахування впливу депозитної політики центрального банку та базуючись на конкретних умовах функціонування депозитного ринку.

З метою забезпечення необхідної структури, на думку Олійника В. М. [9] обсягу і рівня витрат за депозитними зобов'язаннями банківський менеджмент застосовує різні методи управління залученими коштами – цінові та нецінові.

Цінові методи передбачають використання відсоткової ставки за депозитами як головного інструменту в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дозволяє залучити додаткові ресурси, тоді як утримання або зниження депозитної ставки відбувається за умови перенасичення банку ресурсами чи відсутності прибуткових напрямків їх розміщення. Для нецінових методів управління залученими коштами банку характерним є застосування різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не пов'язані зі зміною депозитних ставок: реклама;підвищення рівня і комплексність обслуговування;розширення асортименту банківських продуктів;надання додаткових безкоштовних послуг; розташування філій у місцях, наближених до клієнтів;пристосування графіка роботи до потреб клієнтів.

Крім того, банки вдаються до таких прийомів, як проведення лотереї серед клієнтів, безкоштовна розсилка виписок по рахунках, відкриття депозитів новонародженим як подарунок від банку, обладнання безкоштовних автомобільних стоянок біля банку, встановлення банкоматів у публічних місцях, проведення безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток, надсилання клієнтам привітань і подарунків до свят від імені керівництва банку тощо.

Слід відзначити, що нецінові методи управління базуються на маркетингових дослідженнях того сегмента ринку, який обслуговується банком, вивченні потреб клієнтури, розробці нових фінансових інструментів та операцій. При цьому використання нецінових методів потребує значних витрат. Тому, обираючи метод управління залученими коштами, керівництво банку повинно порівнювати витрати, пов'язані з підвищенням депозитної ставки з витратами, які будуть супроводжувати впровадження нецінових прийомів. Проте на практиці ці два методи можуть застосовуватись паралельно [7].

На відміну від розвинених країн, в Україні банки надають перевагу саме ціновим методам управління, оскільки депозитні ставки централізовано не регулюються і встановлюються самостійно менеджментом банку залежно від потреби в залучених коштах. Тому очевидним є те, що депозитні ставки значно відрізняються між собою не тільки в динаміці, а й від банку до банку [5].

Залежно від виду депозитного рахунку, строку розміщення коштів на депозиті та суми вкладу банки встановлюють диференційовані ставки. Ціноутворення за депозитними зобов'язаннями банку ґрунтується на аналізі співвідношення між депозитною ставкою і витратами банку на обслуговування кожного виду депозитних рахунків. Якщо операційні витрати банку за рахунком значні (наприклад, розрахунковим рахунком клієнта), то ставка буде низькою або взагалі відсотки не виплачуватимуться. Іноді витрати з обслуговування депозиту банк перекладає на клієнта, стягуючи фіксовану комісійну винагороду за проведення кожної операції, а відсотки виплачує за залишком коштів на клієнтському рахунку. Рівень депозитної ставки залежить від багатьох факторів, які наведені на рис. 3.

Рис. 3. Фактори, що впливають на рівень депозитної ставки

З рис. 3 видно, що зокрема на відсоткову ставку по депозитам мають вплив багато факторів: попиту і пропозиції грошових коштів на ринку, попиту на кредити, норми обов'язкових резервів за зобов'язаннями банку, обов'язкових вимог НБУ щодо співвідношення вкладів фізичних осіб і регулятивного капіталу банку, структури та умов вкладу, правил обліку та оподаткування доходів, завищеного рівня процентних ставок інсайдерам банку, рівня конкуренції, демпінгової політики окремих банків, які тільки виходять на ринок і прагнуть за будь-яку ціну завоювати своє місце, необґрунтовано підвищуючи депозитні ставки.

Банк, встановлюючи депозитну ставку, повинен враховувати те, що власник грошових заощаджень розглядає різні варіанти вкладення коштів: підприємницьку діяльність, купівлю реальних активів (нерухомість, автомобілі тощо), придбання цінних паперів, надання позик. Відповідно інвестор, обираючи один із варіантів, прагне компенсувати втрачені можливості одержання доходу, які передбачалися в інших варіантах [6].

Головним завданням банку при розробці пакета депозитних послуг (наведено на рис. 4) має стати чітке формулювання того, чому клієнти повинні принести свої заощадження у конкретний банк.

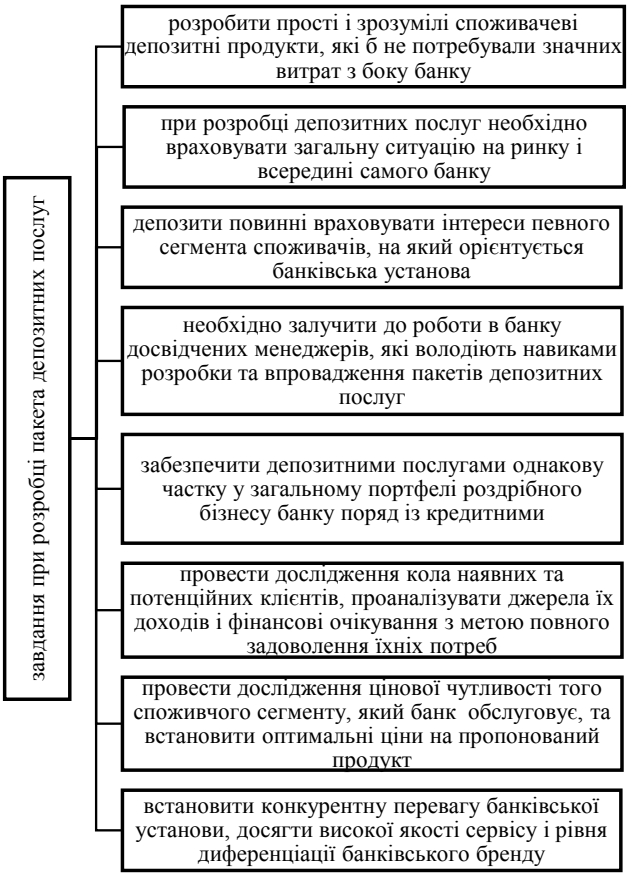


Рис. 4. Завдання при розробці депозитних послу

Висновки і пропозиції. Отже, щоб залучати кошти від громадян необхідно розробити сприятливі умові та різноманіття додаткових послуг поряд з депозитними операціями. Ефективна робота в галузі розробки депозитних продуктів неможлива без взаємодії з іншими напрямами банківського бізнесу. Така взаємодія не тільки допоможе налагодити внутрішньобанківські комунікації, але і надасть можливість кожному фахівцю підвищити свою кваліфікацію в банківській справі. Банківським установам України необхідно звернути увагу на ефективне депозитне залучення коштів, оскільки приплив депозитів забезпечує банківському бізнесу необхідну динаміку, і є тим джерелом, завдяки якому такий бізнес існує.

Список літератури:

1. Бартош О. М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку / О. М. Бартош // Фінансовий простір № 4 (16). – 2014.
2. Версаль Н. І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Н. І. Версаль // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 89-95.
3. Вядрова І. М. Депозити як ресурсний потенціал банку / І. М. Вядрова, Ю. В. Романова [Електронний ресурс] // Національна бібліотека України ім. Вернадського. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua
4. Глєбова Н. В. Облік у банках: навч. посібник / Н. В. Глєбова, Л. М. Стиренко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2009. – 308 с.
5. Кожель Н. Основні тенденції змін у структурі вкладів на українському депозитному ринку як свідчення зміцнення довіри до банків / Н. Кожель // Вісник НБУ. – 2004. – № 11. – С. 43-48.
6. Лавров Р. В. Депозитна політика банку в сучасних умовах / Р. В. Лавров // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 4 (8). – С. 182–187.
7. Мельникова І. М. Маркетингові аспекти формування депозитної бази комерційного банку / І. М. Мельникова // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 40-41.
8. Мілай А. О. Кредитно-розрахункові операції: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2004. – 204 с. – Бібліогр.: с. 197-200.
9. Олійник В. М. Банківський менеджмент: конспект лекцій / В. М. Олійник, С. М. Фролов, М. А. Деркач. – Суми: СумДУ, 2009. – Ч. 2. – 144 с.
10. РоузПитер С. Банковский менеджмент / Пер. с англ. – М.: Дело, 2005. – 768 с.
11. Співак С. І. Депозитна політика вітчизняних банків. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua

Аванесова Н.Э., Ивашкина К.М.
Харьковский национальний университет строительства и архитектуры

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В БАНКЕ

Аннотация
Банковская система одна из важных секторов экономики. Сейчас банки находят в неблагоприятных финансовых условиях. Одна из главных функций банка – депозит, поэтому необходимы оптимальные условия для розмещения средств. Существует много факторов, которые влияют на депозитные операции. Задание банков – создать наиболее благоприятные условия для депозитных операций.
Ключевые слова: депозит, управление депозитами, процентная ставка, принципы, факторы влияния.

Avanesova N.E., Ivashkina K.M.
Kharkov National University of Construction and Architecture

FEATURES OF MANAGEMENT OF DEPOSIT OPERATIONS IN BANK

Summary
Bank system is one of the most important economic sectors. Today banks are in the unfavorable conditions. Deposit is one of the main bank functions, that's why, it's needed the optimal conditions for location of resources. There are a lot of factors which influence to the deposit operations. Creating of the most favourable conditions for deposit operations – is the main task of the banks.
Keywords: deposit, deposit regulation, rate of interest, principles, factors of influences.

УДК 338.48+65

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Балацька Н.Ю.
Харківський державний університет харчування та торгівлі
Репринцева В.М.
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

У статті приведена характеристика сучасного стану готельної індустрії в країні, розглянуті проблеми індустрії гостинності та стратегічні напрями її розвитку в майбутньому. Здійснений аналіз основних тенденцій розвитку готельної галузі в Україні. Досліджено основні фактори, що впливають на процес формування готельного бізнесу в країні. Визначено перспективи розвитку та напрями для підвищення ефективності функціонування підприємств готельного господарства.
Ключові слова: готельна індустрія, готельний бізнес, туризм, стратегія розвитку.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що на сьогоднішній день для розвитку готельного бізнесу необхідно побудувати таку систему обслуговування, необхідну для надання своїм клієнтам належної уваги та якісних послуг.

Мета написання даної статті – зробити аналіз сучасного стану готельної індустрії та розглянути її недоліки в Україні, а також визначитись з перспективами розвитку у галузі.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. На сьогоднішній день чимало країн світу визнають, що туризм займає важливе місце у структурі господарства держави. На його частку припадає майже 10% світового ВНП (валового національного продукту) й становить приблизно 11% від світових споживчих витрат. Саме сфера туризму входить до трійки найбільших експортних галузей. Крім того, ця галузь є одним із найважливіших і найперспективніших роботодавців у світі. На сьогоднішній день одна людина з п'ятнадцяти на Землі працює в сфері готельної і туристичної справи. Україна, як європейська держава, має чималі ресурси гостинності, нею як об'єктом все частіше цікавляться західні туристи, але розвиток туристичної індустрії в Україні гальмується через те, що відсутня належна інфраструктура. Але протягом останніх років ми спостерігаємо позитивні зрушення в галузі готельної та туристської справи, цьому сприяло проведення в нашій країні заходів європейського рівня, таких як «Євробачення», «Євро-2012» та інших. Це стало причиною будівництва нових і реконструкції вже існуючих готелів та інших засобів розміщення, які відповідають світовим стандартам.

На сьогоднішньому етапі економічного розвитку у світі повсюдно збільшується значення сфери послуг. Україна, як держава з великим потенціалом, також має таку тенденцію. Сектор готельної індустрії на сьогоднішній день – найбільш динамічний сектор економіки України. Проте існують такі проблеми, через які українські готелі стають неконкурентоспроможними, якщо порівняти їх з західними засобами розміщення. Однією з найважливіших причин цих проблем є те, що в готельному бізнесі відсутні національні готельні мережі, які були в змозі виробляти єдину бізнес-стратегію і задовольняти існуючий в цій сфері попит. Тож це обумовлює необхідність дослідити данне питання й можливі перспективи розвитку серед національних та міжнародних мереж засобів розміщення в країні.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Сучасний стан та тенденції до розвитку в готельній індустрії країни можна охарактеризувати наступними твердженнями:

1. Досягнення індустрії гостинності України є дуже скромними, якщо брати до уваги загальносвітову тенденцію невпинного зростання та розвитку цієї сфери діяльності.

2. Основний готельний фонд України на жаль не відповідає міжнародним стандартам.

3. Високо комфортабельні готелі, які були введені в експлуатацію за допомогою іноземних компаній, дозволили істотно скоротити існуючий дефіцит ланки готелів високого класу, призначеної для багатих клієнтів. Вартість розміщення в таких готелях можна порівняти з вартістю розміщення в готелях найбільших столиць світу [1].

Нестача українських операторів на національному ринку готельних і туристських послуг приводить до того, що пропозиції в сфері готельних послуг замалі, знижується якість послуг, і переважають іноземні оператори. Тому виникає необхідність виявити фактори, які гальмують розвиток готельних мереж, та визначити шляхи їхнього розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань, пов'язаних з функціонуванням засобів розміщення й аналізом їх діяльності, присвячені роботи таких вчених, як І.О. Бланк, В.О. Василенко, Г.А. Яковлєв, Х. Віссема, В.Г. Герасимчук, У. Кінга, Г.А. Балашова, А.А. Мазаракі та інших.

Окремі аспекти розвитку готельних підприємств розглядають вітчизняні і зарубіжні автори у своїх наукових працях: В.А. Азар, Р.А. Браймер, О.П. Дурович, М.І. Кабушкін, В.І. Карсекін, В.О. Квартальнов, Н.М. Кузнєцова, Г.А. Папірян, Т.І. Ткаченко, Д. Уокер, О.Д. Чудновський.

У цих роботах вчені розглядають основи розвитку індустрії гостинності та туризму, досліджують розвиток територіальних сегментів туризму, а також аналізують причини, які впливають на розвиток туристичної галузі в країні.

Постановка завдання. Мета дослідження – обґрунтувати та вивчити стратегічні напрямки розвитку готельної індустрії в Україні. Основне завдання фахівців, що працюють у сучасних готелях, – створити та впровадити новітні при-

© Балацька Н.Ю., Репринцева В.М., 2016

йоми роботи, які забезпечуються за допомогою колективних зусиль працівників усіх служб, постійного і ефективного контролю, удосконалення форм та способів обслуговування, вивчення і впровадження передового досвіду, новітньої техніки та технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристські підприємства нашої країни активно формувались в кінці 70-х – впродовж 80-х років. Як показує аналіз, на той час майже всі готелі, мотелі, кемпінги, санаторії, бази відпочинку та туристські бази будувалися за проектами, не відповідаючими міжнародним стандартам. В період масового туризму (60-80-ті рр.), їх інтенсивно експлуатували, а також несвоєчасно проводили капітальні і поточні ремонти, це призвело до того, що багато таких будівель знесли та змінили їхнє оснащення. В готелях, які були побудовані ще в радянські часи, число двомісних номерів набагато більше ніж повинно бути, бо згідно європейських стандартів номерний фонд готелів навпаки на 70-80% має складатися з одномісних номерів, в якому знаходиться одне велике ліжко. Наші номери замалі, їхня загальна площа не досягає 30 м^2, які прийняті в Європі. Тому для того, щоб зміцнити матеріальну базу туристських підприємств, потрібно провести реконструкцію, модернізацію готельної сфери, відкрити будівництво об'єктів туристської сфери за допомогою власних коштів підприємств та за рахунок інвестицій, не виключаючи іноземні [2].

Звичайно, ті готелі, які знаходяться в центрі міста, підвищують ціни, а ті, що розташовані на околицях або за містом, змушені знижувати ціни, а також пропонувати додаткові послуги та високоякісне обслуговування. Чотирьохзіркові готелі активно роблять знижки: постійним клієнтам, знижки вихідного дня, крім цього ще практикують співпрацю з туристичними фірмами та посольствами. Готелі з державною формою власності не в змозі собі дозволити систему знижок (бо це порушує деякі прийняті стандарти), через це досить часто зтикаються з невеликою заповненістю номерів. Тому готелі цього сегмента змушені працювати над власним іміджем. Сегмент п'ятизіркових готелів найменше заповнений, не зважаючи на те, що попит на сервіс найвищого рівня досить високий та ще й має тенденцію до зростання.

Ознайомившись з аналізом структури готельного господарства України, можна зробити висновок, що молодіжні бази, кемпінги, мотелі як форми готельного господарства, дуже розвинуті в інших країнах, проте в Україні практично не поширені. Хоча якщо проспостерігати міжнародний досвід, за допомогою саме таких підприємств можна було б дати істотний поштовх для того щоб розвинути галузь гостинності та створити додаткову кількість робочих місць. На жаль, чинне законодавство України нечітко визначає приналежність готельного господарства до сфери туристських послуг та відомче підпорядкування. Тому для того щоб розвинути готельне господарство України, підвищити попит на ринку споживання готельних послуг, створити і вийти на ринок малих готельних підприємств, необхідно розробити проект Закону України щодо розвитку готельного господарства. Положення Закону мають визначити економічні, правові й організаційні засади створення конкурентних відносин та їх подальшого розвитку на ринку готельного господарства.

Транспортні шляхи мають велике значення для розвитку туризму. Вони мають відповідати міжнародним вимогам для швидкого, надійного, безпечного, та комфортного перевезення. І для успішного залучення туристського потоку іноземних громадян до України саме вони є першою ланкою ланцюга.

Проте автошляхи України перебувають у поганому стані, вони не можуть відповідати вимогам міжнародних стандартів, а також на них майже немає сучасних об'єктів для надання послуг автотуристам. Для інтеграції дорожньо-транспортного комплексу України в міжнародну транспортну систему потрібно побудувати нові та реконструювати існуючі комплексні об'єкти туристської інфраструктури, в які обов'язково мають входити кафе, ресторани, готелі та інші заклади для того щоб надавати послуги автотуристам на рівні міжнародних стандартів.

Для того, щоб підвищити якість та культуру обслуговування клієнтів, а також конкурентоспроможність на світовому ринку готельних послуг, замало високого рівня комфорту на підприємстві, повинен бути ще й чималий набір додаткових послуг. Сервіс готелів доцільно організувати не за попитом, а за пропозицією. Різноманітність й асортимент додаткових послуг постійно розширюються. Якщо раніше в їх переліку нараховувався приблизно десяток, то зараз ця цифра перевалила за шістдесят (а в німецьких готелях найвищої категорії кількість додаткових послуг сягає майже 300).

У наданні готельних послуг дуже важливу роль відіграють питання якості. Не маючи якісного обслуговування, готель не спроможний досягти потрібних цілей. Як свідчить світова практика розвитку різних готельних ланцюгів і корпорацій, результатом високої якості обслуговування є отримання прибутку. Дослідження вказують, що головним чинником при виборі клієнтом готелю ще раз є якість наданого йому обслуговування під час першого візиту. Якщо в перший раз привабити клієнта можна гарною рекламою чи привабливим інтер'єром, то вдруге він прийде тільки завдяки професійній роботі персоналу і високій якості обслуговування.

Невичерпним резервом для підвищення якості обслуговування туристів в засобах розміщення є збільшення переліку додаткових послуг. Крім традиційних послуг, кожне готельне підприємство, враховуючи свою специфіку та контингент туристів, може постійно розширювати та урізноманітнювати сферу послуг. Існує чимало готелів для бізнесменів, в яких у вихідні дні пропонують риболовлю, водні прогулянки, полювання тощо як додаткові послуги. Для того, щоб розширити й зміцнити ділові контакти, керівництво готелів організовує зустрічі за інтересами, проводить «круглі столи» безпосередньо на підприємстві, а також виставки-продажі творів мистецтва.

Готелі здебільшого надають послуги харчування. Це така невід'ємна частина гостинності, що часто входить до вартості розміщення. Вид харчування завжди вказують у складі турис-

тичних послуг: сніданок, напівпансіон, повний пансіон. Напівпансіон (дворазове харчування) передбачає сніданок і обід або вечерю. Пансіон – триразове харчування. Важливим є і вид обслуговування гостей (шведський стіл тощо).

За даними ВТО (Всесвітньої туристичної організації), щороку у світі здійснюється близько 1 млрд. подорожей, причому більш ніж 52 відсотки з яких у межах країн Європи. В країнах ЄС завдяки туризму підвищується сукупний валовий внутрішній продукт на 8 відсотків, зростає економіка в цілому на 11 відсотків, а кількість робочих місць в туристичній індустрії становить приблизно 12 відсотків від загальної чисельності.

За інформацією, наданою Адміністрацією Державної прикордонної служби України, протягом І кварталу 2015 року Україну відвідало понад 2,9 млн. іноземних туристів. У порівнянні з аналогічним періодом 2014 року кількість туристів зменшилась на 0,5 млн. осіб [5].

Найбільші потоки туристів до України у вказаному періоді спостерігалася з сусідніх країн, серед яких: Молдова – 1,1 млн. осіб, Білорусь – 0,4 млн. осіб, Польща – 0,3 млн. осіб та Угорщина – 0,2 млн. осіб.

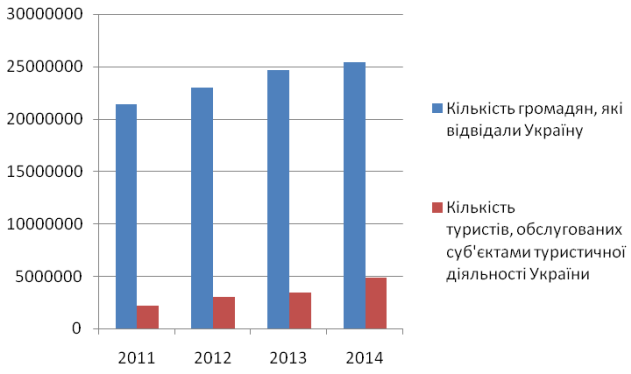


Рис. 1. Динаміка зміни туристичного потоку готелів України за 2011-2014 роки

Джерело: розробка авторами по джерелу [8]

Рис. 2. Розподіл приїжджих іноземних громадян з різною метою поїздки

Джерело: розробка авторами по джерелу [8]

На рисунку 1 приведена динаміка зміни туристичного потоку готелів України у період з 2011 до 2014 року – порівняння усієї кількості іноземних громадян, які відвідали Україну з кількістю іноземних туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України.

На рисунку 2 приведений розподіл приїжджих іноземних громадян в Україну з різною метою поїздки.

Як видно на рисунку 2, перше місце серед мети поїздки в Україну посідає приватна мета, друге – службові та дипломатичні поїздки, третє – туризм.

Висновки за результатами роботи та перспективи подальшого розвитку. Можна зробити висновок, що в найближчому майбутньому в Україні відбуватиметься зростання кількості якісних готелів на усіх ринкових сегментах, як під управлінням національних операторів, так і міжнародних брендів.

Також в Україні має місце насичення ринку готелів 4 і 5 зірок. Це найбільш прибутковий сектор, проте, вільні ніші незабаром заповняться, і інтерес інвесторів перейде до малих і середніх готелів з помірним набором послуг, тобто категорії 2-3 зірок. Цільовий сегмент підприємств даного сектора – представники внутрішнього туризму. Існуючі готелі даного рівня володіють низьким сервісом, тому підвищення якості обслуговування є актуальним питанням.

Існуючі національні оператори повинні створювати мережі готелів з універсальним набором послуг і високим рівнем обслуговування. Це можливо за допомогою купівлі та реконструкції існуючого готельного фонду малої і середньої категорії, підвищення їх зірковості. Створення таких мереж на ринку може принести переваги, пов'язані з домінуванням на ринку.

Для розвитку готельного сектора необхідно створення сприятливого інвестиційного клімату на макрорівні (привабливі і передбачувані умови економічної діяльності в країні в цілому) і мікрорівні (податкові, митні та інші пільги для підприємств, що спеціалізуються на наданні готельних послуг) в цілях припливу вітчизняного та іноземного капіталу, безпосередня участь і підтримка держави у здійсненні великих інвестиційних проектів; збільшення переліку додаткових послуг; підвищення якість та культуру обслуговування клієнтів; приведення автошляхів в належний стан, що відповідає міжнародним стандартам; розробити проект Закону України щодо розвитку готельного господарства.

Таким чином, підводячи підсумок всьому вищесказаному, можна зробити висновок, що за умови розвитку національних українських мереж Україна може представляти собою не тільки нові містки ринки, але і стати новим рівноправним учасником світового ринку готельних послуг.

Список літератури:

1. Бородіна В. В. Ресторанно-готельний бізнес: Облік, податки, маркетинг, менеджмент. – М.: Книжковий світ, 2003. – 165 с.
2. Круль Г. Я. Основи готельної справи: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 368 с.
3. Мальська М. П., Худо В. В. Туристичний бізнес: теорія та практика: навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.

4. Матеріали журналу «Гостиничный и ресторанный бизнес в Украине». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. hotelbiz.com.ua
5. Міжнародні готельні мережі в Україні Український туризм. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hoteliero.com/ru/articles/hotel-chains/
6. Огляд ринку готелів і готельних комплексів України. – Сайт Hotel Market. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hotelmarket.com.ua/published/hotel/obzor.html
7. Проблеми і перспективи розвитку готельного ринку України [Електронний ресурс]. – Сайт Work in Hotel. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.workinhotel.com/blogs/entry/1324/
8. Сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Балацкая Н.Ю.
Харьковский государственный университет питания и торговли
Репринцева В.Н.
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Аннотация
В статье приведена характеристика современного состояния гостиничной индустрии в стране, рассмотрены проблемы индустрии гостеприимства и стратегические направления ее развития в будущем. Проведен анализ основных тенденций развития гостиничной отрасли в Украине. Исследованы основные факторы, влияющие на процесс формирования гостиничного бизнеса в стране. Определены перспективы развития и направления для повышения эффективности функционирования предприятий гостиничного хозяйства.
Ключевые слова: гостиничная индустрия, гостиничный бизнес, туризм, стратегия развития.

Balatskaya N.Yu.
Kharkov State University of Food Technology and Trade
Reprintseva V.M.
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

FEATURES AND PROSPECTS HOTELS BUSINESS IN UKRAINE

Summary
The paper characterized the current state of the hospitality industry in the state, the problems and prospects of development of the hospitality industry. The paper analyzes the main trends in the hotel industry in Ukraine. The basic factors that affect the process of formation of the hotel business in the country have been researched. And also the strategic directions of development in order to improve the efficiency of hotel industry enterprises have been determined.
Keywords: hotel industry, hotel business, tourism, development strategy.

УДК 336

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ДЕВАЛЬВАЦІЇ ГРИВНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Батракова Т.І., Синєокий А.О.
Запорізький національний університет

У роботі розглянуті та проаналізовані основні причини виникнення девальвації національної грошової одиниці України. Визначені негативні чинники, які впливають на виникнення цього явища. Оцінена сучасна політика влади щодо стабілізації курсу. Досліджені наслідки, які мають місце в результаті зниження курсу валюти. Знайдені шляхи та методи подолання цієї проблеми задля стабілізації гривні.
Ключові слова: девальвація, валютний курс, грошовий обіг, НБУ, інфляція, державна економічна політика.

Постановка проблеми та її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Збільшення грошових коштів, які перебувають в обігу, стає причиною зниження курсу національної валюти у відношенні до іноземних. Така ситуація називається девальвацією національної грошової одиниці. З одного боку таке явище може стимулювати експорт і відігравати позитивну роль у процесі розвитку економіки. Але дуже часто девальвація відіграє лише негативну роль [1].

Сьогодні дуже важливим є визначення причин виникнення девальвації, її аналіз та пошук шляхів боротьби з нею. Правильний підхід до вирішення цієї проблеми сприятиме уникненню негативних наслідків для економіки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. Багато хто з вчених вже торкався цієї проблеми. Аспекти різного характеру щодо даної проблематики були вивчені та викладені досить ґрунтовно. З приводу вирішення зазначеної проблеми існують дослідження, виконані рядом авторів. Перш за все таких, як О. І. Береславська [2], О. В. Дзюблюка, Т. В. Запаранюк [3], В. І. Міщенко [4], та інші. Усі вивчені матеріали послужили теоретичною і методологічною основою для написання статті, предметом якої є визначення причин виникнення девальвації та аналіз шляхів подолання цього явища.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є порівняння внутрішніх та зовнішніх факторів виникнення девальвації гривні, співставлення цих чинників із подібними аспектами, які мали місце в іноземних державах, а також аналіз заходів спрямованих на боротьбу зі зниженням курсу національної валюти у відношенні до іноземних грошових одиниць.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Девальвація за своєю економічною суттю дуже схожа на інфляцію, тому що обидва явища призводять до зниження купівельної спроможності грошових ресурсів. Таким чином, обидва процеси можуть негативно впливати на економічну ситуацію країни та на благополуччя домогосподарств. Звичайно, девальвацію можна розглядати з різних боків. Національний банк, встановлюючи плаваючий курс, лише за рахунок інтервенцій може його змінювати. За плаваючого валютного курсу національна валюта змінює свою вартість автоматично. В цій ситуації виникає постійне коливання, що є природним явищем. Таким чином, постійні зміни валютного курсу – це звичайний момент в розвитку економіки держави. Негативними зміни валютного курсу стають лише тоді, коли відсоток девальвації перевищує допустимі межі. Так, наприклад, у 1998 році у Росії відбулось знецінення рубля на 38%, що супроводжувалося економічною кризою та спричинило подальший технічний дефолт [5].

Девальвація гривні у 2014 році склала більше 100%, причиною чому стало багато факторів. Таке різке зменшення курсу національної валюти стало найбільшим в історії України та підняло вартість одного долара до 23,6 гривні у листопаді 2015 року [6]. Деякі експерти вважають, що таке явище було спричинено політичною кризою, яка досить не вирішена в Україні. Однак стверджувати це неможна, тому що водночас із гривнею девальвували й інші іноземні валюти.

Після того, як Федеральна резервна система (ФРС) США оголосила про згортання програми кількісного пом'якшення, виникла девальваційна хвиля. Після цього емісія долара скоротилась на 12 млрд до кінця 2014 року. Виникнення відносного дефіциту в світі викликало підвищення ставок зовнішніх запозичень для розвинених країн, а також падіння фондових ринків і девальвацію національних грошових одиниць. Наприклад, у порівнянні із початком 2013 року девальвація у листопаді 2015 року австралійського долару склала 34,07%, а швецької крони – 27,78%. Однак «лідерами» за цими показниками є Україна та Росія, девальвація національних валют яких на листопад 2015 року у порівнянні із січнем 2013 року склала 189,36% та 108,64% відповідно (рис. 1) [7].

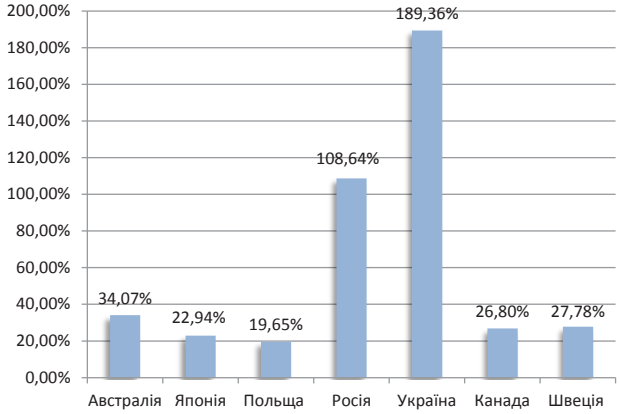


Рис. 1. Відсоток девальвації валют деяких країн на листопад 2015 року у порівнянні із січнем 2013 р.
Джерело: складено автором із використанням [7]

© Батракова Т.І., Синєокий А.О., 2016

Причиною такого різкого знецінення гривні, як вже було зазначено, стало декілька факторів. Розглянемо та проаналізуємо основні з них.

Перш за все треба відмітити, що найголовнішими інструментом впливу на курс гривні є запаси золото-валютних резервів (ЗВР). Коли відбувається тиск на курс, НБУ має право знімати його та продавати іноземну валюту. Золото-валютні запаси України на 2015 рік майже в два рази скоротилися у порівнянні із показниками 2013 року (рис. 2) [6]. Але в НБУ вважають, що головною причиною валютної кризи став не вищезазначений чинник, а невдала політика, яку проводила попередня влада. Було зазначено, що курс національної валюти знаходився під штучним утриманням декілька років. Експерти вважають, що це і стало причиною значної девальвації, тому що відбулось виникнення значної кількісті дисбалансів в економіці.

Після захвату влади у 2014 році політики почали звинувачувати у неправильному проведенні монетарній політики своїх попередників. Вони відмітили, що витоки фінансово-банківської кризи лежать у минулих умовах та правилах регулювання. Голова правління ОТП Банку заявив, що обвал гривні після подій початку 2014 року був неминучим. Тримати курс за рахунок ЗВР за таких умов було неправильним. Експерт зазначив, що девальвація мала би ще більший масштаб через деякий час, коли ЗВР закінчились.

Інша причина витікає із економічної кризи країни, тому що девальвація – це лише частина з усіх економічних проблем. Треба розуміти, що нереально зменшити девальвацію без вирішення глобальних економічних, політичних та фінансових проблем.

Саме криза усіх сфер життєдіяльності і стає причиною зменшення курсу національної валюти. У результаті втечі зарубіжного капіталу починається падіння виручки експортерів, що позбавляє країну іноземної валюти. У результаті чого виникає дефіцит. Багато хто з жителів України помилково вважає, що НБУ має можливість самостійно тримати на стабільному рівні курс національної валюти. НБУ – це лише частина системи і його діяльність не може бути оцінена у відриві від загальної економічної та політичної ситуації.

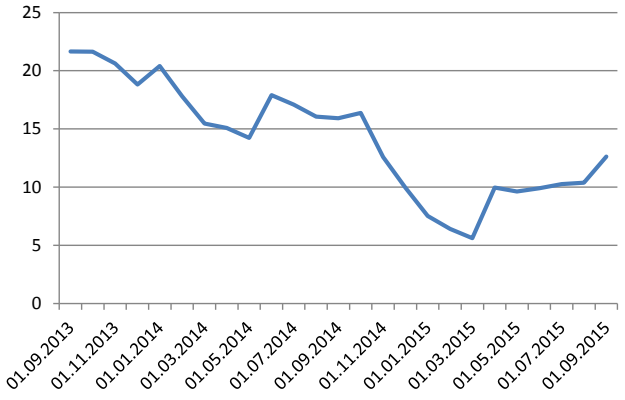


Рис. 2. Динаміка ЗВР України з вересня 2013 року по теперішній час (у млрд доларів США)

Джерело: складено автором із використанням [6]

Майже увесь 2014 рік Україна прожила в умовах війни, яка значною мірою вплинула на економічну ситуацію країни. НБУ не мав можливості впливати на курс гривні, яка стрімко почала втрачати свою купівельну спроможність. У той же час відбувався дисбаланс зовнішнього сектору: іноземної валюти з країни уходило більше, ніж приходило.

Комерційні банки є важливими учасниками валютного ринку. Діяльність цих установ прямою мірою впливає на курс національної валюти. Коли відбуваються курсові потрясіння, комерційні банки починають спекулювати та розгойдувати гривню. Спекуляція відбувається наступним чином. Комерційні банки беруть у НБУ гривню в борг, наприклад, під 18% річних. У перерахунку це становить 1,5% у місяць. Потім на отримані кошти покупається валюта, що стає причиною підвищення курсу. Якщо за місяць курс виростає більш ніж на 1,5%, то банк заробляє, продавши валюту по більшому курсу та повернувши гривню НБУ. Однак постійне здійснення подібних операцій може перетворити валютний ринок у поле гри.

Розуміючи подібні можливості комерційних банків згодом була обмежена можливість їхнього впливу на курс. Тому всю провину у обвалі гривні покладати на комерційні установи неправильно.

Багато провини у девальвації гривні слід покладати на деякі помилки, які були зроблені Національним банком. Перш за все НБУ не вів інформаційної політики, яка відіграє важливу роль. ЗМІ постійно піднімали паніку щодо курсу гривні. НБУ замість того, щоб заспокоїти усіх, не міг визначитись із своєю позицією. Можна було побачити, як він спочатку віддавав розпорядження комерційним банкам щодо закріплення курсу, а потім заявляв про те, що треба відпускати гривню у «вільне плавання». Така невизначеність і спричинила подальший обвал гривні.

Останньою причиною девальвації стала паніка населення, коли після падіння гривні можна було побачити багату кількість осіб біля пунктів обміну валюти. Населення своїм надмірним попитом на іноземну валюту зробило свій внесок у зменшення курсу гривні у відношенні до долара.

Всі вищезазначені причини більшою або меншою мірою вплинули на різку девальвацію національної грошової одиниці. Після того як курс гривні у відношенні до долару на початку 2014 року перевалив відмітку 10 гривень, НБУ прийняв постанову № 49 «Про заходи щодо діяльності банків і проведення валютних операцій» (рис. 3) [6].

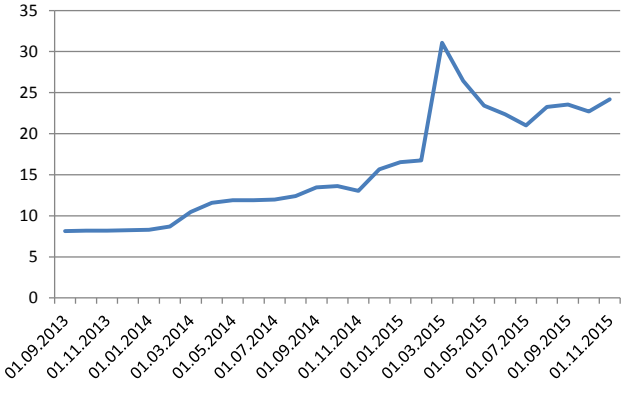


Рис. 3. Динаміка курсу гривні у відношенні до одного долару починаючи з вересня 2013 року і по теперішній час

Джерело: складено автором із використанням [6]

У Постанові було зазначено розширення можливостей з підтримки ліквідності банків, встановлення нульової ставки резервування за короткостроковими зовнішніми кредитами, впровадження обмежень на виконання доручень банківських клієнтів у рамках залишків коштів на їхніх поточних рахунках, а також тимчасові обмеження на купівлю іноземної валюти [8].

Позитивний стабілізуючий вплив на валютний ринок вищезазначеної Постанови було вичерпано протягом тижня, і вже в останній тиждень лютого 2014 року долар на міжбанку почав ставити нові «рекорди».

З вищенаведеного графіку можна побачити, що політика на стабілізацію валютного курсу в Україні вкрай невдала. Курс продовжує зростати чималими темпами, а прогнози експертів на 2016 рік залишаються невтішними.

Якщо взяти до уваги те, що різкий обвал гривні у деякій мірі носив спекулятивний характер, можливість збільшення пропозиції іноземної валюти на валютному ринку в Україні обмежується багатьма факторами, зокрема через критичне скорочення валютних резервів НБУ та зниження обсягів надходження валюти від експортних операцій та інвестицій, а також через політичну нестабільність. Основними напрямками та заходами, які можуть стабілізувати валютний ринок, є посилення валютного контролю, а також підвищення попиту на гривню [9].

Задля досягнення стабільності економіки та валютного курсу треба постійно проводити заходи та реформи. В нашій країні ми вже багато років не спостерігаємо раціональних рішень з боку влади. Шляхами, які могли би подолати економічну кризу та стабілізувати валютний курс є:

– встановлення граничних розмірів маржі щодо операцій, які мають місце на валютному ринку;

– підвищення контролю за імпортними послугами;

– посилені перевірки щодо виконання резидентами зобов'язань своєчасних розрахунків в іноземній валюті за експортними контрактами;

– посилені перевірки щодо виконання нерезидентами зобов'язань в іноземній валюті перед державою.

Заходами монетарної політики щодо вирішення проблеми нестабільності валютного курсу може стати підвищення норми резервування для комерційних банків, а також збільшення облікової ставки та зменшення темпу зростання грошової маси.

Ще одним шляхом подолання зазначеної проблеми повинно стати політичне врегулювання конфлікту, що має місце на сході України. Активізація військових дій відмічалась на підвищенні курсу, тому цей аспект є одним із найголовніших у питанні стабілізації національної грошової одиниці України.

Разом з тим девальвація в деяких випадках може відігравати і позитивну роль, тому що вона дозволяє скоротити імпорт та вирівняти платіжний баланс, збільшити доходність бюджету завдяки збільшенню бази оподаткування через те, що відбудеться зростання гривневої валютної виручки. Також грамотний підхід до розвитку економіки в умовах девальвації сприяє запобіганню майбутнього нагромадження девальваційного потенціалу.

Але невдала політика під час девальвації національної валюти ніяк не означає позитивний вплив знецінення грошової одиниці. Це буде означати лише прискорення інфляції та зростання процентних ставок, що заважає нарощувати кредитування економіки. Також буде розвиватися проблематика капіталізації банківської системи. Разом з тим виникне падіння реальних доходів, знизиться рівень життя населення. Зросте навантаження на державний бюджет через велику кількість зовнішніх та внутрішніх валютних боргів. У результаті чого почне зростати рівень доларизації економіки [4].

Влада, яка допустила різке падіння національної валюти, зобов'язана усіма можливими методами сприяти відновленню стабілізації як валютного курсу, так і всієї економіки. Уряд, який не знає яку політику треба проводити в умовах девальвації, повинен негайно подавати у відставку. В іншому випадку економіка держави стає приреченою на неминучий крах, дефіцит та дефолт.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Передумовою девальвації української національної валюти стали негативні економічні, фінансові та політичні тенденції, а також згортання торгово-економічної діяльності та зміна політичного напрямку ФРС. Стабілізації курсів можна досягти лише завдяки відновленню реального сектору економіки. На сучасному етапі НБУ повинен згладжувати надмірне коливання валютного курсу для швидкого вирішення цієї проблеми. Але політичні заходи НБУ повинні бути підтримані владою України, комерційними банками та населенням. Саме так можна прискорити досягнення позитивного результату.

Список літератури:

1. Гроші і кредит: підручник / О. М. Колодізєв, В. Ф. Колесніченко. – К.: Знання, 2010. – 615 с.
2. Береславська О. І. Стабільність гривні: об'єктивна реальність чи вимушена необхідність? / О. І. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 3. – С. 6.
3. Дзюблюка О. В. Грошово-кредитна політика як ключовий інструмент подолання фінансової кризи у розвинутих країнах / О. В. Дзюблюка, Т. В. Запаранюк // Банківська справа. – 2013. – № 6. – С. 3–17.
4. Міщенко В. І. Шляхи подолання фінансової економічної кризи в країні / В. І. Міщенко // Вісник НБУ. – № 2. – 2009. – С. 3–7.
5. Платежный баланс Российской Федерации за 1998 год (аналитическое представление): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cbr.ru/.
6. Минфин – все о финансах: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.com.ua/.
7. Organization for economic co-operation and development: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/.

8. Постанова НБУ № 49 «Про заходи щодо діяльності банків і проведення валютних операцій»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/.
9. Белінська Я. В. Девальвація гривні в Україні: умови, чинники і заходи подолання / Я. В. Белінська, Н. С. Глоба // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. – 2014. – Вип. 26. – С. 152-163.

Батракова Т.И., Синеокий А.О.
Запорожский национальный университет

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕВАЛЬВАЦИИ ГРИВНЫ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация
В работе рассмотрены и проанализированы основные причины возникновения девальвации национальной денежной единицы Украины. Определены негативные факторы, которые влияют на возникновение этого явления. Оценена сегодняшняя политика правительства, направленная на стабилизацию курса. Исследованы последствия, которые имеют место в результате снижения курса национальной валюты. Найдены пути и методы преодоления этой проблемы для стабилизации гривны.
Ключевые слова: девальвация, валютный курс, денежный оборот, НБУ, инфляция, государственная экономическая политика.

Batrakova T.I., Sineoky A.O.
Zaporizhzhya National University

DEVALUATION OCCURRENCE CAUSES OF THE HRYVNA AND WAYS TO OVERCOME IT

Summary
This article contains the review and analysis of the main reasons of the appearance of devaluation of the national currency in Ukraine, identified negative factors which influence on the appearance of this effect, investigated the consequences which take place in the result of depreciation of currency, and found the ways and methods of the overcoming of this problem for stabilization of the hryvna.
Keywords: devaluation, exchange rate, National bank of Ukraine, inflation, government economy policy.

УДК 336.74

ОЦІНКА ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ ДОЛАРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Бевзенко Л.В., Тодоренко С.В., Піскун О.В.
Університет банківської справи

У статті досліджено сутність доларизації, визначено основні особливості різних її видів. На основі статистичних даних розраховано рівень доларизації за період з 2007-2015 рр. Виділено основні фактори впливу на рівень доларизації в країні. Побудовано модель залежності доларизації від даних факторів. Перевірено модель на наявність в ній мультиколінеарності та автокореляції залишків.
Ключові слова: доларизація, рівень доларизації, депозити в іноземній валюті, грошова маса, експорт товарів, індекс інфляції, курс валют, мультиколінеарність, автокореляція.

Постановка проблеми. В умовах політичної й економічної нестабільності, збільшення темпів інфляції і знецінення національної грошової одиниці спостерігається тенденція до збільшення обсягів споживчого кредитування в іноземній валюті і накопичення іноземної валюти у фізичних осіб. Оскільки зниження купівельної спроможності населення, відсутність доходів у іноземній валюті, підвищення курсу іноземної валюти по відношенню до гривні зумовлюють ризик неповернення даних кредитів, НБУ має вживати заходи щодо мінімізації даних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало вітчизняних науковців присвятили свої праці явищу доларизації, зокрема О.І. Береславська, І.І. Дяконова, К. Паливода, В.П. Марчук, Н.І. Атамась, А.А. Козюк та інші. Проте сучасна економічна ситуація вимагає більш детального

© Бевзенко Л.В., Тодоренко С.В., Піскун О.В., 2016

вивчення даного явища, тенденцій його зміни, а також наслідків впливу на економіку країни.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Для реалізації в Україні режиму інфляційного таргетування необхідно знизити фінансову доларизацію в країні, оскільки її високий рівень негативно впливає на ефективну реалізацію монетарної політики. Проте, на сьогоднішній день не була здійснена оцінка впливу конкретних макроекономічних факторів на рівень доларизації в країні та не була побудована модель, за якою можна спрогнозувати тенденції розвитку даного явища.

Метою даної статті є дослідження сутності доларизації, форм її прояву, рівня та чинників впливу на нього.

Виклад основного матеріалу. О.М. Мозговий розглядає доларизацію як процес використання валют інших країн як законного платіжного засобу [1]. В.І. Бочан дає ширше тлумачення даному поняттю і розглядає доларизацію як явище витіснення національної валюти сильнішою – іноземною валютою (переважно долари США), яка використовується у функціях обігу, платежу, нагромадження, міри вартості [2].

Аналіз наукової літератури з проблем доларизації і реальної практики дає підстави виділити три види доларизації економіки: офіційну, напівофіційну і неофіційну.

При офіційній (інші назви: повна, формальна) доларизації держава відмовляється від емісії національних грошей і в обігу використовується тільки певна іноземна валюта. Нині низка невеликих держав офіційно застосовують долар США як єдиний законний платіжний засіб (Еквадор, Сальвадор, Панама, Пуерто-Ріко та інші). В окремих невеликих країнах у режимі офіційної доларизації обертається євро (Ватикан), англійський фунт стерлінгів (Фолклендські Острови), швейцарський франк, турецька ліра, австрійський долар.

Напівофіційна доларизація – це така грошова система, за якої іноземна валюта є другим легальним засобом платежу. Тобто, існує паралельний грошовий обіг. Іноземна валюта у цих країнах достатньо широко і вільно застосовується в економіці, однак все-таки залишається другорядною стосовно національних грошей. Наприклад, у Таджикистані дозволено офіційно використовувати таджицький рубль і російський рубль.

Неофіційна (або тіньова) доларизація має місце тоді, коли національні гроші обслуговують невеликі угоди і офіційні платежі, а іноземна валюта – великі операції і заощадження [3].

В Україні поширена неофіційна доларизація, яка проявляється у таких формах, як: фінансова доларизація – наявність іноземної валюти у депозитній та у кредитній діяльності банків; позабанківська доларизація – поширення іноземної валюти у населення; неофіційна фінансова доларизація – наявність розрахункових рахунків за кордоном та придбання іноземних фінансових активів [4].

На сьогодні Україна за класифікаційною методикою Міжнародного валютного фонду є країною із «високодоларизованою» економікою: рівень доларизації за показником частки депозитів у іноземній валюті в грошовому агрегаті М2 становить близько 30% (рис. 1).

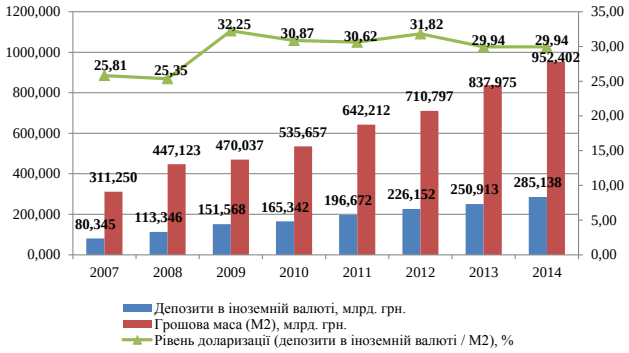


Рис. 1. Динаміка середньорічних показників доларизації в Україні в 2007-2014 рр. [5]

Серед основних причин доларизації економіки України можна назвати:

– значні обсяги надходжень у країну експортної валютної виручки та іноземного капіталу;

– значні обсяги надходжень у країну валютних переказів трудових мігрантів;

– високий рівень інфляції в країні та, як наслідок, високі інфляційні очікування суб'єктів економіки;

– нижчу доходність гривневих активів порівняно з доходністю активів деномінованих в іноземній валюті, падіння курсу національної грошової одиниці відносно грошових одиниць інших країн;

– більш стабільні процентні ставки за позичками і депозитами в іноземній валюті ніж у національній валюті;

– зростаючу відкритість вітчизняної економіки, яка зумовлена зростаючим розвитком міжнародної торгівлі;

– недосконалість законодавчої та нормативно-методологічної бази в Україні щодо використання в грошовому обороті країни іноземної валюти [6].

Для оцінки впливу таких показників як рівень експорту товарів, індекс інфляції та середньозважений курс гривні за операціями банків України на рівень доларизації в країні в 2007-2015 рр. було використано статистичні дані, наведені на рис. 2.

	A	B	C	D	E	F	G
1	Період	Депозити в іноз. валюті, млрд.грн.	Грошова маса (М2), млрд.грн.	Рівень доларизації, % Y	Експорт товарів, млн.дол. США X1	Індекс інфляції X2	Середньозважений курс гривні за операціями банків України (купівля) X3
2	Січень 2007	69,41	254,48	27,28	3212,5	100,5	504,2942
3	Лютий 2007	71,82	259,5	27,68	3411,2	100,6	503,3656
4	Березень 2007	73,41	269,52	27,24	4109	100,2	502,8993
5	Квітень 2007	78,37	279,12	28,08	4062,7	100	502,945
6	Травень 2007	78,36	285,32	27,46	4092,9	100,6	501,372
7	Червень 2007	77,43	299,91	25,82	4242,8	102,2	501,7554
8	Липень 2007	82,51	313,61	26,31	4261,9	101,4	500,087
9	Серпень 2007	84,92	325,35	26,1	4176,1	100,6	499,1743
10	Вересень 2007	85,74	344,89	24,86	4122	102,2	502,2051
11	Жовтень 2007	87,34	350,43	24,92	4347,3	102,9	503,6235
12	Листопад 2007	88,06	361,6	24,35	4453,4	102,2	503,9551
13	Грудень 2007	86,77	391,27	22,18	4804,3	102,1	504,8749
14	Січень 2008	94,94	386,35	24,57	3664,8	102,9	504,6467
15	Лютий 2008	97,36	393,48	24,74	4701,2	102,7	504,3907
16	Березень 2008	101,41	411,45	24,65	5451,3	103,8	497,324
17	...	...	...	...	...	...	...
18	Листопад 2014	302,75	969,16	31,24	3975,8	101,9	1479,0837
19	Грудень 2014	309,64	955,35	32,41	3957,1	103	1587,121
20	Січень 2015	305	935,09	32,62	2984,2	103,1	1 645,34
21	Лютий 2015	503,46	1135,21	44,35	2988,9	105,3	2513,1514

Рис. 2. Вихідні дані для дослідження залежності рівня доларизації від експорту товарів (млн. дол. США), індексу інфляції та середньозваженого курсу гривні за операціями банків України (грн) [5]

113	C =				Обчислимо F-критерій:				
114	1,177135162	0,368526	0,172804	$F_{\tilde{i}} = (c_{\tilde{i}\tilde{i}} - 1)\frac{n-m}{m-1}$	F1 =	8,4139202	**Отже**, оскільки F1>F(0,05;2;28), то фактор X1 мультиколінеарний з іншим.		
115	0,368525606	1,24294	-0,325161		F2 =	11,53964	**Отже**, оскільки F2>F(0,05;2;28), то фактор X2 мультиколінеарний з іншим.		
116	0,172803843	-0,325161	1,152933		F3 =	7,2643256	**Отже**, оскільки F3>F(0,05;2;28), то фактор X3 мультиколінеарний з іншим.		
117					F(0,05;2;95)	3,0922174			
118									
119	Обчислимо коефіцієнт детермінації для кожної змінної:					Обчислимо частинні коефіцієнти кореляції:			
120			R^2 x1=	0,15048				r12 =	-0,30467
121	$R^2_{x_{\tilde{i}}} = 1 - \frac{1}{c_{kk}}$		R^2 x2=	0,195456		$r_{\tilde{i}\tilde{j}} = \frac{-c_{\tilde{i}\tilde{j}}}{\sqrt{c_{\tilde{i}\tilde{i}} \cdot c_{\tilde{j}\tilde{j}}}}$		r13 =	-0,148333
122			R^2 x3=	0,132647				r23 =	0,271626
123									
124	Обчислимо t-критерій Стьюдента:								
125	$t_{\tilde{i}\tilde{j}} = \frac{r_{\tilde{i}\tilde{j}}\sqrt{n-m}}{\sqrt{1-r^2_{\tilde{i}\tilde{j}}}}$		t12 =	-3,11778	**Отже**, оскільки t12>tкр, то між факторами x1 і x2 існує мультиколінеарність.				
126			t13 =	-1,461945	**Отже**, оскільки t13<tкр, то між факторами x1 і x3 не існує мультиколінеарність.				
127			t23 =	2,750907	**Отже**, оскільки t23>tкр, то між факторами x2 і x3 існує мультиколінеарність.				
128			t(0,05;95)	1,985251					

Рис. 3. Дослідження наявності мультиколінеарності в масиві наведених факторів за допомогою методу Феррара-Глобера

Джерело: розроблено авторами

В економетричних дослідженнях важливо з'ясувати чи існують між пояснювальними змінними взаємозв'язки, які називають мультиколінеарністю, оскільки вона негативно впливає на кількісні характеристики економетричної моделі або робить її побудову взагалі неможливою. Так, мультиколінеарність пояснювальних змінних призводить до зміщення оцінок параметрів моделі, а це означає, що за їх допомогою не можна зробити конкретні висновки про результати взаємозв'язку залежної та пояснювальної змінних [7].

В процесі дослідження було виявлено, що індекс інфляції мультиколінеарний з іншими (рис. 3), тому при подальших дослідженнях його не слід враховувати.

Високий рівень доларизації економіки країни – вагомий чинник провокування інфляції. Але індекс інфляції впливає на підвищення рівня доларизації опосередковано, насамперед через нестабільність національної грошової одиниці. Знецінення національної грошової одиниці призводить до появи іноземних валют в обігу, що за певних умов спричинює підвищення рівня інфляції [8].

Для дослідження взаємозв'язку між послідовними елементами часових рядів даних була перевірена наявність автокореляції залишків за критерієм Дарбіна-Уотсона між рівнем доларизації в країні і рівнем експорту товарів та середньозваженим курсом гривні за операціями банків України (рис. 4, 5).

		Y	X1	X3	Y^	ABS(ui)	U	U^2	(Ut-Ut-1)^2	Ut*Ut-1
2										
3		27,28	3212,5	504,2942	28,109425	0,829425	-0,829425	0,6879458	-	-
4		27,68	3411,2	503,3656	28,03891	0,3589098	-0,3589098	0,1288162	0,2213846	0,2976887
5		27,24	4109	502,8993	27,811474	0,5714738	-0,5714738	0,3265823	0,0451835	0,2051075
6		28,08	4062,7	502,945	27,826671	0,2533288	0,2533288	0,0641755	0,6802994	-0,1447708
7		27,46	4092,9	501,372	27,805604	0,3456039	-0,3456039	0,1194421	0,3587204	-0,0875514
8		25,82	4242,8	501,7554	27,760242	1,9402419	-1,9402419	3,7645387	2,5428703	0,6705552
9		26,31	4261,9	500,087	27,742049	1,4320493	-1,4320493	2,0507653	0,2582597	2,7785221
10		26,1	4176,1	499,1743	27,763003	1,6630028	-1,6630028	2,7655782	0,0533395	2,381502
11		...	...	...	...	...	...	...	...	...
12		32,41	3957,1	1587,121	35,697219	3,2872191	-3,2872191	10,805809	0,1467505	12,065078
13		32,62	2984,2	1 645,34	36,430444	3,8104441	-3,8104441	14,519485	0,2737645	12,525765
14		44,35	2988,9	2513,1514	42,701642	1,6483577	1,6483577	2,7170831	29,798517	-6,2809749
15	**Сума**							**533,9102**	**108,3854**	**478,0149**
16										
17	**Перевірка явища автокореляції залишків за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона.**									
18	Обчислення спостережуваного значення критерію Дарбіна-Уотсона:									
19				DW =	0,2030031					
20	Табличне значення DW1 і DW2 для $\alpha = 0,05$									
21	DW1 =	1,6285								
22	DW2 =	1,712								
23	**Отже, оскільки DW<DW1, то це свідчить про наявність додатньої автокореляції.**									

Рис. 4. Перевірка даних на наявність автокореляції залишків за критерієм Дарбіна-Уотсона

Джерело: розроблено авторами

25	**Оскільки, в моделі виявлена наявність автокореляції, необхідно оцінити параметри моделі за МНК для перетворених даних.**							
26								
27	**Коефіцієнт автокореляції**		Y*	X1*	X3*	Y^*	U	U^2	(Ut-Ut-1)^2
28			11,631906	1369,7763	215,02575	4,4340185	10,398986	7,1978872	51,80958	-
29			3,0041582	505,36635	47,211497	2,4527952	27,128637	0,551363	0,3040011	44,176284
30			2,2023423	1023,4343	47,583153	2,3691895	27,406847	-0,1668472	0,027838	0,5158258
31			3,4403398	345,94655	48,03264	2,4906302	27,13031	0,9496893	0,9019102	1,2466342
32			2,0605264	418,02674	46,438302	2,4578815	27,857355	-0,3973551	0,1578911	1,8145292
33			0,981341	540,60964	48,244543	2,4598888	27,298548	-1,4785478	2,1861036	1,1689776
34	ро =	0,9045397	2,9547861	424,11914	46,229343	2,4541921	25,809406	0,500594	0,2505943	3,9170022
35			...	...	...	...	...	...	...	...
36			3,3038697	-595,15388	209,72692	4,7018822	34,018012	-1,3980124	1,9544388	0,2603501
37			14,843916	289,57276	1024,8754	14,890713	44,396796	-0,0467962	0,0021899	1,8257853
38						1,9401232	42,056457			
39		Сума							**134,5496**	**183,9064**
40										
41	**Перевіримо залишки, одержані для даної моделі, критерієм Дарбіна-Уотсона.**									
42		DW =	1,3668299							
43		DW1 =	1,6285							
44		DW2 =	1,712							
45	**Отже, оскільки DW<DW1, то це свідчить про наявність додатньої автокореляції.**									

Рис. 5. Перевірка перетворених даних на наявність автокореляції залишків за критерієм Дарбіна-Уотсона

Джерело: розроблено авторами

Для оцінювання параметрів економетричної моделі, що має автокореляцію залишків, ми застосували узагальнений метод найменших квадратів (метод Ейткена), який базується на скоригованій вихідній інформації з урахуванням коваріації залишків. В результаті було побудовано економетричну модель, що має вигляд

$$y^ = 21,98143 - 0,000433\ x_1 + 0,011671\ x_3,$$

де x_1 – експорт товарів,

x_3 – середньозважений курс гривні за операціями банків України, і досліджено її на наявність автокореляції залишків (рис. 6).

				y^ = 21,98143-0,000433x1+0,011671x3	
	DW=	0,10767		21,98143	
	DW1 =	1,634	A	-0,000433	
	DW2 =	1,715		0,011671	
Отже, оскільки DW<DW1, то це свідчить про наявність додатньої автокореляції.					

Рис. 6. Дослідження економетричної моделі, отриманої методом Ейткена, на наявність в ній автокореляції залишків

Джерело: розроблено авторами

Порівнюємо значення критерію DW з табличним для n = 98 і α = 0,05. Критичні значення критерію DW в цьому разі такі: $DW_1 = 1,634$ – нижня межа; $DW_2 = 1,715$ – верхня межа. Оскільки критерій $DW_{факт} < DW_1$ можна стверджувати, що залишки мають додатну автокореляцію. Це означає, що вихідна гіпотеза, коли залишки описуються авторегресійною схемою першого порядку не виконується. Якщо залишки описуються авто-

регресійною схемою вищого порядку, то доцільно виконати оцінювання параметрів моделі іншими методами, наприклад методом Кочрена-Оркатта або Дарбіна [7].

Висновки і пропозиції. Отже, на сьогодні економіка України має високий рівень доларизації. Для можливості прогнозування даного явища було побудовано модель залежності рівня доларизації від рівня експорту товарів, індексу інфляції та середньозваженого курсу гривні за операціями банків України. У процесі дослідження даної моделі на мультиколінеарність було виявлено, що інфляція впливає на рівень доларизації опосередковано. Найбільший вплив на це явище має збільшення обсягу експорту товарів та нестабільність курсу національної валюти. В даній моделі присутнє явище автокореляції залишків, від якої не вдалося позбутися методом Ейткена. Отже, залишки даної моделі описуються авторегресійною схемою вищого порядку і для оцінки параметрів необхідно використати інші методи, які ми застосуємо в подальших наукових дослідженнях.

Список літератури:

1. Мозговий О. М. Міжнародні фінанси: Навч. Посіб. / О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.
2. Бочан В. І. Доларизація економіки України: причини і наслідки / В. І. Бочан // Материалы первой международной научно-практической конференции «Качество экономического развития: глобальные и локальные аспекты» (24-25 мая 2007 г.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2007may/7_bo4an.php
3. Моисеев С. Р. Экономика долларизации / С. Р. Моисеев // Дайджест – финансы. – 2000. – № 10. – С. 9-13.
4. Поплюйко Я. В. Доларизація економіки України: статистичні оцінки / Я. В. Поплюйко // Статистика України. – 2008. – № 2. – С. 44–50.
5. Офіційний інтернет-портал Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/
6. Рябініна Л. М. Доларизація економіки України та її наслідки / Л. М. Рябініна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 4 (47). – С. 91–97.
7. Наконечний С. І. Економетрія: підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Г. П. Романюк. – К.: КНЕУ, 2000. – 296 с.
8. Ганусик Ю. Б. Доларизація економіки України та її вплив на економічні процеси / Ю. Б. Ганусик // Вісник АМСУ. Серія: «Економіка». – 2014. – № 1 (51). – С. 29-39.

Бевзенко Л.В., Тодоренко С.В., Пискун А.В,
Университет банковского дела

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ДОЛЛАРИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Аннотация
В статье исследована сущность долларизации, определены основные особенности различных ее видов. На основе статистических данных рассчитан уровень долларизации за период с 2007-2015 гг. Выделены основные факторы влияния на уровень долларизации в стране. Построена модель зависимости долларизации от данных факторов. Проверено модель на наличие в ней мультиколлинеарности и автокорреляции остатков.
Ключевые слова: долларизация, уровень долларизации, депозиты в иностранной валюте, денежная масса, экспорт товаров, индекс инфляции, курс валют, мультиколинеарнисть, автокорреляция.

Bevzenko L.V., Todorenko S.V., Piskun O.V.
University of Banking

EVALUATION OF MACROECONOMIC FACTORS IMPACT ON THE LEVEL OF DOLLARIZATION IN UKRAINE

Summary
The article investigates the essence of dollarization, defines the main features of its various forms. Based on statistic data it was calculated the level of dollarization for the period of 2007-2015. It is outlined the main factors influencing on the level of dollarization in the country. The model of dollarization depending on these factors is formed. The model is tested for the presence of multicollinearity and autocorrelation residues in it.
Keywords: dollarization, level of dollarization, deposits in foreign currency, money supply, exports of goods, inflation, exchange rate, multicollinearity, autocorrelation.

УДК 631.162

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Бровко Л.І., Фоврій Ю.В.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

У статті досліджено сутність фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства. Розглянуто зміни у структурі фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України за період 2010-2013 років. Уточнено проблеми формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах.
Ключові слова: фінансові ресурси, формування фінансових ресурсів, власні ресурси, залучені ресурси, позичені ресурси, інвестиції.

Постановка проблеми. На сучасному етапі, в зв'язку з гострим дефіцитом фінансових ресурсів, скороченням бюджетного фінансування, незначною здатністю підприємств до самофінансування, зниженням частки банківських кредитів у джерелах фінансування сільськогосподарських підприємств проблема вишукування інвестиційних ресурсів та формування джерел фінансування виходить на перший план, тому що їх наявність є визначальним фактором економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Детальним вивченням та дослідженням даного питання займались наступні науковці: І. Алексєєва, Н. Бицьку, О. Бровкову, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Денисенка, О. Зарубу, О. Захарчука, А. Калинину, Н. Костіну, А. Мороза, А. Пересаду, В. Пелішенка, М. Савлука та інші. У роботах вищевказаних вчених подано різні проблеми прикладного характеру, пов'язані з вибором та економічним обґрунтуванням джерел формування фінансових ресурсів, які потребують подальшого дослідження. Недостатня відпрацьованість зазначених проблем, об'єктивна необхідність пошуку шляхів їх розв'язання визначили актуальність та цільову спрямованість дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основними цілями даної статті є синтез підходів до вирішення питань щодо джерел формування фінансових ресурсів, удосконалення організаційно-економічного механізму інвестиційної діяльності в умовах економічної нестабільності в країні та суспільстві.

Мета статті. Дослідити сутність фінансових ресурсів. Розглянути джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Уточнити проблеми формуванням і використанням фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Виробнича та фінансова діяльність підприємств починається з формування фінансових ресурсів. Вони мають створити передумови для стабільного процесу виробництва та його постійного зростання, що визначає конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Під фінансовими ресурсами підприємств слід розуміти сукупність коштів з фондів підприємств та від зовнішніх надходжень, що можуть бути спрямовані на формування основного та оборотного капіталу, необхідного для провадження підприємницької діяльності і забезпечення розширеного виробництва [1, с. 92].

Фінансові ресурси підприємства бувають власні, позичені та залучені.

Власні фінансові ресурси за джерелами формування в свою чергу поділяються на зовнішні (залучення підприємством додаткового пайового або акціонерного капіталу; безоплатна фінансова допомога; безкоштовно передані підприємству матеріальні і нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу) та внутрішні (статутний капітал; виручка від реалізації; чистий прибуток підприємства; резерви, накопичені підприємством; амортизаційні відрахування;). Залучені кошти включають в себе заборгованість за авансами замовників, заборгованість по оплаті праці, заборгованість за внесками до бюджетів різних рівнів та вільні кошти резервів.

До позичених коштів відносять банківські кредити, бюджетне кредитування, комерційні кредити та інші позичені кошти.

Організація господарської діяльності вимагає відповідного фінансового забезпечення, тобто початкового капіталу, що утворюється з внесків засновників підприємства і приймає форму статутного капіталу. Це найважливіше джерело формування майна будь-якого підприємства. Конкретні засоби утворення статутного капіталу залежать від організаційно-правової форми підприємства [5, с. 91].

При створенні підприємства статутний капітал направляється на придбання основних фондів і формування оборотних ресурсів у розмірах, необхідних для ведення нормальної виробничо-господарської діяльності, вкладається в придбання ліцензій, патентів, ноу-хау, використання яких є важливим чинником при утворенні прибутку. Таким чином, початковий капітал інвестується у виробництво, в процесі якого створюється вартість, що виражається ціною реалізованої продукції. Після реалізації продукції вона приймає грошову форму – форму виручки від реалізації зроблених товарів, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства. Виручка це ще не прибуток, але джерело відшкодування витрачених на виробництво продукції ресурсів та формування грошових фондів і фінансових резервів підприємства. В результаті використання виручки з неї виділяються якісно різні складові частини створеної вартості. Насамперед це пов'язано з

© Бровко Л.І., Фоврій Ю.В., 2016

формуванням амортизаційного фонду, що утворюється у вигляді амортизаційних відрахувань після того, як знос основних виробничих фондів і нематеріальних активів прийме грошову форму. Обов'язковою умовою утворення амортизаційного фонду є продаж зроблених товарів споживачу і надходження виручки [7, с. 26].

За даними Державного комітету статистики в 2013 році у сільському господарству України в загальній частині фінансових ресурсів власні фінансові ресурси склали 50,9% або 160657,4 тис. грн., залучені і позичені 49,1% або 155083 тис. грн. Порівнюючи відповідні дані 2012 року слід зазначити, що у 2013 році спостерігається збільшення власних фінансових ресурсів на 12603,2 тис. грн. залучених і позичених на 27888,6 тис. грн. [2].

Власний і позиковий капітал підприємства, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні їх активів, з іншого боку, він являє собою зобов'язання (довгострокові і короткострокові) перед конкретними власниками – державою, юридичними і фізичними особами.

Протягом останніх років аграрний сектор України був потенційно привабливим для інвестування. Проте ще на початку 2014 року у східному регіоні України було зрозуміло, що ця ситуація призведе до зниження зацікавленості інвесторів, оскільки прогнозування розвитку подій у таких умовах неможливо. Темпи відтоку інвестицій в сільському господарстві були навіть більшими, ніж в цілому в економіці.

На сучасному етапі економіка України у тому числі її агропромисловий комплекс, перебувають у стані перманентної кризи. Структурні, міжгалузеві диспропорції, що накопичилися в національному господарстві впродовж останнього часу вкрай негативно вливають на розвиток сільського господарства України.

Нині сільське господарство потребує масштабного й ефективного інвестиційного забезпечення. Проте власні, залучені та позикові інвестиційні джерела товаровиробників недостатні для забезпечення їх потреб. Іноземні інвестиції в аграрних сектор економіки залучаються в обмежених обсягах, а їх частка в загальних вкладеннях поки що не значна.

Протягом 2010 року до агропромислового комплексу України було залучено 2692,4 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій. З них 1792,1 млн. дол. США (4,7%) вкладено у 769 підприємств харчової та переробної промисловості та 836,3 млн. дол. США (2,2%) у 668 сільськогосподарських підприємств. Приріст іноземного капіталу за 2010 рік становив 71 млн. дол. США, що в 3,4 раза менше, ніж в до кризовий період 2008 року. При цьому інвестиційні вкладення у харчову промисловість досягли 1858,7 млн. дол. США, що на 30,3 млн. дол. США більше рівня 2009 року.

Загальних обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в Україну, на 1 січня 2011 року надійшов у сумі 44708,0 млн. дол. США, що на 11,6% більше 2010 року і з розрахунку на одну особу становив 978,5 дол. США.

За рахунок усіх джерел фінансування 2011 року у сільському господарстві України освоєно інвестицій на суму 2250 млн. дол. США, що на 32% більше порівняно з попереднім роком. Власні кошти товаровиробників у структурі інвестицій в основний капітал сільського господарства становили 70%, кредити – 23, кошти державного бюджету – 2, інші джерела – 5% [4, с. 5].

Головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал сільськогосподарського виробництва, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у І кварталі 2011 року освоєно 62,4% капіталовкладень. Частка залучених і запозичених коштів, у тому числі кредитів банків та інших позик, коштів іноземних інвесторів, у залучених обсягах капіталовкладень становила 16,1%. За рахунок державного та місцевих бюджетів здійснено 6,8% інвестицій в основний капітал.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в сільське, лісове і рибне господарство України станом на кінець першого півріччя 2014 року зменшився на 104,1 млн. дол. США (13,4%) – до 672,5 млн. дол. порівняно з обсягом інвестицій на початок року [6, с. 276].

Таким чином, прямі іноземні інвестиції в усіх видах економічної діяльності держави зменшилися за перше півріччя 2014 року на 11,9% до 50 млрд. дол. США, а частка сільського, лісового та рибного господарства в них зменшилася з 1,4% до 1,3%.

Капітальні інвестиції в сільське господарство України є важливою складовою їх господарської діяльності. З 2010 року по 2013 рік спостерігався стрімкий ріст капітальних інвестицій у сільське господарство України. Сума інвестицій становила 189060,6 млрд. грн. у 2010 році та 367728,0 млрд. грн. у 2013 році відповідно. Проте через нестабільну політичну та економічну ситуацію в Україні капітальні інвестиції в сільське господарство, полювання та надання пов'язаних з ними послуг в січні-червні 2014 року склали 6,3 млрд. грн., що на 18% менше, ніж за аналогічний період минулого року. Це є наслідком зменшення прибутковості аграрного виробництва і погіршення умов доступу до кредитних ресурсів [3, с. 8].

Це свідчить, що сьогодні інвестиції в розвиток аграрного сектора за рахунок усіх джерел фінансування не забезпечують навіть простого відтворення основних засобів. Сільськогосподарські підприємства відчувають гостру нестачу коштів для оновлення матеріально технічної бази, що уповільнює її розвиток.

Сільськогосподарська галузь є не досить привабливою як для вітчизняних, так і для закордонних інвесторів. Цьому сприяє низка факторів, а саме: критичний знос основних засобів сільськогосподарських підприємств, нестабільна економічна та політична ситуація в країні, високий рівень інфляції тощо. Формування сприятливого інвестиційного клімату, збільшення обсягів інвестицій стане передумовою поступового відновлення економічного зростання країни.

Проблема інвестиційного забезпечення розвитку галузі є найбільш гострою серед малих і середніх сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарствах. Досягнення позитивних зрушень у цьому напрямі найбільшою мірою залежить від використання місцевих можливостей інвестиційного забезпечення. Однак такі можливості в більшості регіонів і територій обмежені. Тому проблема інвестиційного забез-

печення розвитку сільського господарства і села набуває масштабності.

Разом з очевидним впливом політичної та макроекономічної ситуації на рішення інвестора впливають також перманентні пропозиції Мінфіну щодо перегляду системи оподаткування в АПК, а також випадки продовження тиску силових інстанцій в реальний бізнес.

З метою забезпечення ефективного управління формування фінансових ресурсів на підприємстві повинна розроблятися зазвичай спеціальна фінансова політика, що направлена на залучення власних фінансових ресурсів із різних джерел згідно потреб його розвитку у майбутньому періоді.

Для процвітання сільськогосподарське підприємство повинно правильно визначити основні цілі управління, формування та використання фінансових ресурсів, а саме: виявити основні джерела формування капіталу та визначити наслідки їх змін для фінансової стійкості підприємства, визначити договірні та фінансові обмеження розпорядження поточним (чистим) і нерозподіленим прибутком, оцінити пріоритетність прав на отримання дивідендів;

Висновки і пропозиції. Правильне формування власних фінансових ресурсів та залучення вітчизняних та закордонних інвестицій не можуть миттєво зробити галузь привабливою для інвесторів, але допоможуть стабілізувати нинішнє становище сільськогосподарських підприємств, поліпшити їх фінансово-виробничі показники та закласти надійний фундамент для ефективної діяльності в сфері інвестування взагалі та капітального інвестування агропромисловому комплексу України зокрема.

Список літератури:

1. Давиденко Н. І. Фінансовий менеджмент підприємств / Н. І. Давиденко // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 92.
2. Діяльність суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва. Статистистичний збірник 2013 рік. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Івченко Н. М. Інвестуваня у галузі сільського господарства як пріоритетна сфера ефективного функціонування національної економіки України / Н. М. Івченко // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2013. – № 1. – С. 8.
4. Мазнєв Г. Є. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектора / Мазнєв Г. Є. // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С. 5.
5. Петленко Ю. В. Оптимізація джерел формування фінансових ресурсів підприємств / Ю. В. Петленко // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 91.
6. Понедільчук Т. В. Аналіз динаміки капітальних інвестицій в економіці країни / Т. В. Понедільчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – № 1 (42). – С. 276.
7. Федоренок В. Г. Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства / В. Г. Федоренок, Е. Р. Якушев, Т. В. Гаврилова // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 26.

Бровко Л.И., Фоврий Ю.В.
Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация
В статье исследована сущность финансовых ресурсов сельскохозяйственного предприятия. Рассмотрены изменения в структуре финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий Украины за период с 2010-2013 годы. Уточнены проблемы формирования и использования финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий в современных условиях.
Ключевые слова: финансов ые ресурсы, формирование финансовых ресурсов, собственные ресурсы, привлеченные ресурсы, заемные ресурсы, инвестиции.

Brovko L.I., Fovriy Y.V.
Dnepropetrovsk State Agriculrural and Economic University

PROBLEMS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES AGRICULTURAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Summary
The essence of the financial resources of agricultural enterprises. Changes in the structure of financial resources of agricultural enterprises in Ukraine for the period 2010 – 2013 years are considered. Problems of formation and use of financial resources of agricultural enterprises in modern conditions are precised.
Keywords: financial resources, forming of financial resources, own resources, involved resources, borrowed resources, investment.

УДК 339.138:336.71

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Веселова М.Ю.
Академія праці, соціальних відносин і туризму

У статті аналізується маркетингова діяльність комерційних банків України. Більш детально розглядаються особливості застосування на практиці основних інструментів комплекс-маркетингу. Дана характеристика асортиментної політики банків. Проведений порівняльний аналіз цінової політики потужних банків України. Виявлені особливості політики розподілення у банківській сфері. Обґрунтовується доцільність розвитку Інтернет-банкінгу. Виявлені особливості комунікаційної політики банків у кризових умовах.
Ключові слова: банк, маркетингова діяльність, комплекс-маркетинг, сучасні тенденції, ефективність.

Постановка проблеми. Посилення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг призводить до активізації маркетингової складової системи управління діяльністю комерційного банку. Протягом останніх років (2010-2013 рр.) витрати вітчизняних банків на маркетинг зростали дуже великими темпами. Так, Ощадбанк за чотири роки збільшив свої витрати на маркетинг у 6,5 разів з 2,7 млн грн. у 2010 році до 17963 млн грн. у 2013 році. Тенденція до різкого збільшення витрат на маркетинг спостерігається і в інших банках. Зокрема, Промінвестбанк за проаналізований період збільшив витрати на маркетинг у 4 рази, Альфа-Банк – у 3 рази. Приватбанк збільшив витрати на маркетинг на 76%, витративши на цю потребу в 2013 році 101 млн грн. Це свідчить про зростання зацікавленості банків до маркетингових технологій управління. Однак незважаючи на істотне зростання витрат на маркетинг, комерційні банки України не завжди досягають підвищення ефективності своєї діяльності. Успішність маркетингової діяльності комерційних банків визначається ефективністю реалізації на практиці інструментів комплекс маркетингу, зокрема товарної, цінової, збутової і комунікаційної політик.. Тому важливим є проведення аналізу основних тенденцій застосування маркетингової діяльності вітчизняних банків у сучасних умовах.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Значна кількість вітчизняних і зарубіжних авторів присвятили свої роботи дослідженню теорії і практики банківського маркетингу, у тому числі і застосуванню комплекс маркетингу. Серед українських авторів слід назвати М.В. Мальчика, І.А. Гонтаренка [1], В.О. Ткачук [2], Л.Ф. Романенко [3]. Разом з тим, дане питання досить багатогранне і потребує подальших досліджень з урахуванням нинішніх умов розвитку економіки.

Мета статті – проаналізувати маркетингову діяльність комерційних банків України, виявити сучасні тенденції та запропонувати рекомендацій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Основними інструментами банківського маркетингу вважається товарна, цінова, збутова та комунікаційна політики Товарна політика банку – це найважливіший елемент маркетингової політики, яка охоплює не тільки стандартний набір банківських продуктів, а й передбачає визначення та зміну характеру й асортименту послуг, що пропонуються банком.

Нині вітчизняні банки пропонують широкий асортимент банківських послуг. Наприклад, «Райффайзен банк Аваль» у 2013 році надавав широкий асортимент послуг корпоративним клієнтам, серед яких і управління грошовими коштами, і кредити, і депозитні продукти. Перелік послуг даного банку для клієнтів малого бізнесу налічує більше 15 позицій. Це і комплекс банківських послуг для управління поточним рахунком, і депозитні програми, і кредитування бізнесу тощо. Велику увагу банк приділяє і послугам для клієнтів – фізичних осіб: поточні рахунки, карткові, депозитні та кредитні продукти, оренда індивідуальних депозитних сейфів, чеки, іпотечні кредитування, операції з дорогоцінними металами, послуги держателям платіжних карток, грошові перекази.

Значний вплив на стратегічну ефективність банку здійснює інноваційна складова товарної політики, що проявляється періодичним оновленням асортименту, появою нових послуг, відмовою від надання застарілих.

Одним із нових банківських продуктів, що активно завойовує популярність, є пластикові платіжні картки, кількість яких щорічно зростає. Станом на січень 2015 року загальна кількість платіжних карток становила 70551 тис. штук, що на 55% більше порівняно з 2009 роком (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зміни кількості платіжних карток, держателів карток та банків-членів карткових платіжних систем

Рік (станом на січень місяць)	Банки-члени карткових платіжних систем (шт.)	Держателі платіжних карток (тис. осіб)	Платіжні картки (тис. шт.)
2009	139	37232	45346
2010	146	39395	44469
2011	141	39942	46375
2012	142	35179	57893
2013	142	44339	69826
2014	143	49719	69726
2015	128	51649	70551

Джерело: розраховано автором за даними НБУ

Аналіз показує, що безсумнівними лідерами й основними конкурентами в області емісії пластикових карток в Україні є «Приватбанк», «Ощадбанк» і «Райффайзен Банк Аваль» (рис. 1)

Розширення асортименту банківських послуг за рахунок платіжних карток дає можливість банкам збільшити залучення коштів, підвищити їх конкурентоспроможність та покращити свій

© Веселова М.Ю., 2016

імідж. Розширення застосування пластикових карток має значні переваги й для фінансово-банківської системи України в цілому, оскільки сприяє зростанню залучення грошових коштів у внутрішньобанківській обіг, посиленню керованості грошового обороту, підвищенню ролі банківської системи в розвитку економіки, зниженню частки готівки в грошовій масі, і, відповідно, зменшенню витрат на її друкування і забезпечення обігу.

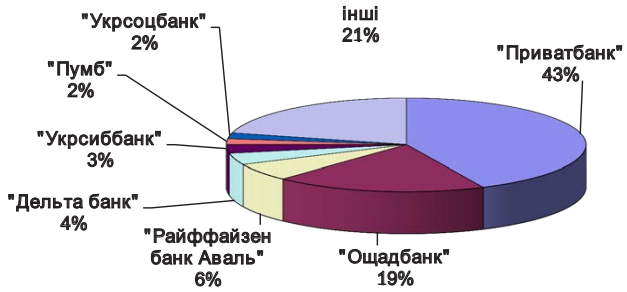


Рис. 1. Розподіл українського ринку платіжних карток станом на 01.01.2015 р.

Джерело: розраховано автором за даними НБУ

Цінова політика комерційного банку також займає вагоме місце в системі банківського маркетингу та має розглядатися у взаємодії з іншими інструментами комплексу маркетингу. Маркетингова цінова політика банку передбачає систему встановлення та коригування цін на банківські продукти відповідно до загальної маркетингової стратегії банку з урахуванням змін ринкової ситуації. Основними об'єктами цінової політики банку можуть бути процентні ставки (перш за все ставки позичкового і депозитного процентів); ставки комісійної винагороди і тарифи за різноманітні банківські послуги; величина і рівень торговельної маржі (для операцій торгівлі фінансовими інструментами – валютою, цінними паперами, банківськими металами); надбавки і знижки до діючих цін (особливо на етапі зрілості банківських продуктів) [1].

Деякі автори також вважають, що об'єктом цінової політики банку можна вважати і встановлення мінімального розміру внеску на депозитний рахунок клієнта [2, 3, 4].

Порівняльний аналіз цінової політики комерційних банків на короткострокові (терміном до року) депозитні продукти для фізичних осіб у національній валюті у 2015 році показав, що максимальну величину депозитного проценту станом на серпень-місяць запропонував своїм клієнтам-фізичним особам Приватбанк (табл. 2).

Це свідчить про його високу ділову активність у галузі депозитних операцій для населення. Звертає на себе увагу той факт, що при цьому банк пропонує невелику кількість депозитних програм, спрощуючи таким чином вибір громадянами бажаного депозитного продукту. Слід також зазначити, що у банку відсутнє поняття «мінімального розміру депозиту», що разом із високими ставками сприяє розширенню клієнтської бази банку.

Разом з тим, більшість банків мають обмеження щодо мінімального розміру депозитного рахунку. В середньому цей розмір становить 50-100 грн. Промінвестбанк вимагає, щоб мінімальний розмір депозиту був 1000 грн. Встановлення завищеного мінімального розміру першого внеску на депозитний рахунок «відсікає» дрібних клієнтів, робота з якими є трудомісткою. Проте, враховуючи теперішній низький рівень доходу значної частки населення України, така цінова політика призводить до втрати значної кількості потенційних клієнтів банку. Троє з досліджених банків (Укрексімбанк, Укрсоцбанк і Альфа-Банк) пропонують своїм клієнтам можливість отримати відсотки вже через тиждень після відкриття депозитного рахунку. В умовах економічної кризи та інфляції така пропозиція стимулює клієнтів скористатися послугами банку.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз ціноутворення на короткострокові депозитні продукти для фізичних осіб станом на серпень 2015 року (на прикладі найпотужніших банків України)

Назва банку	Мінімальна процента ставка	Максимальна процента ставка	Кількість коротко-строкових депозитних програм	Мінімальний термін депозиту	Мінімальний розмір депозиту, грн
Приватбанк	10	28	7	1 міс.	1
Укрексімбанк	5	24	15	7 днів	50
Ощадбанк	16,5	21	5	1 міс.	100
Промінвест-банк	17,5	24	7	1 міс.	1000
Укрсоцбанк	11	22,5	9	7 днів	1
Райффайзен Банк Аваль	9,75	14	4	1 міс.	100
Альфа-Банк	10	26	7	7 днів	500
Укрсиббанк	1,5	20	6	1 міс.	10

Джерело: сформовано автором за даними сайтів банків

Проведений аналіз ціноутворення вітчизняних комерційних банків на кредити фізичним особам показав, що найбільш вигідний процент по кредитах у 2015 році надавав Укрсоцбанк, пропонуючи можливість отримати кредит як на покупку житла і автомобілів, так і товарів повсякденного попиту (табл. 3). Максимальний термін погашення кредиту у розрізі досліджених банків становить від 2 до 20 років.

Що стосується тарифів на такі популярні послуги банків, як грошові перекази, то тут значна кількість банків реалізують схожу цінову політику. Так, мінімальні тарифи на грошові переказ у більшості банків становлять 0,5-1% (табл. 4).

При встановлені комісійних винагород за здійснення комунальних послуг, банки застосовують різні цінові підходи. Деякі з них взагалі не надають таких послуг, зокрема Укрексімбанк, Укрсоцбанк і Альфа-Банк. Ощадбанк і Райффайзен Банк Аваль стягують щомісячно абонентську плату, мінімальний розмір якої становить 9,9 грн. Промінвестбанк встановив комісійну винагороду на здійснення комунальних платежів у розмірі 7 грн. за платіж. Приватбанк і Укрсибббанк комісійну винагороду встановили у відсотках до суми платежу (Приватбанк – 1% і Укрсиббанк – 1,2%).

Вимоги маркетингу не обмежуються створенням якісного продукту, що відповідав би потре-

бам клієнтів, і правильним встановленням ціни на нього. Необхідно ще й відповідним чином довести цей продукт до кінцевих споживачів і забезпечити його доступність в умовах цільового сегмента. Саме доведення продукту до споживача – одне з найважливіших завдань, які вирішує маркетинг у банківській сфері, що втілюється у збутовій політиці банку. Широкий асортимент сучасних банківських технологій (інтернет-банкінг та фінансові портали, система «клієнт-банк», мобільний банкінг, он-лайн – консультація, банкомати та ін.), персональний менеджер для кожного клієнта, гнучкий графік роботи спеціалізованих відділень, розширення мережі центрів самообслуговування – це далеко неповний перелік сучасних маркетингових засобів розподілу банківських продуктів.

Таблиця 3

Порівняльний аналіз ціноутворення на кредитні продукти для фізичних осіб станом на серпень 2015 року (на прикладі найпотужніших банків України)

Назва банку	Мінімальна процента ставка	Максимальна процента ставка	Кількість кредитних програм	Максимальний термін кредиту, роки
Приватбанк	25	35	4	15
Укрексімбанк	23,8	24,05	5	15
Ощадбанк	17,5	23	5	20
Укрсоцбанк	16	23,5	5	20
Райффайзен Банк Аваль	40	54	3	6
Альфа-Банк	26	60	3	2
Укрсиббанк	17	28	5	7

Джерело: сформовано автором за даними сайтів банків

Таблиця 4

Порівняльний аналіз ціноутворення на популярні банківські послуги для фізичних осіб станом на серпень 2015 року (на прикладі найпотужніших банків України)

Назва банку	Мінімальний розмір комісійної винагороди за комунальні платежі	Мінімальні тарифи за грошові перекази, %
Приватбанк	1% від розміру платежу	1
Укрексімбанк	не надає таку послугу	0,5
Ощадбанк	абонентська плата 9,9 грн на місяць	1
Промінвестбанк	7 грн за платіж	0,5
Укрсоцбанк	не надає таку послугу	0,5
Райффайзен Банк Аваль	абонентська плата 9,9 грн на місяць	0,5
Альфа-Банк	не надає таку послугу	1
Укрсиббанк	1,2% від розміру платежу	1,35

Джерело: сформовано автором за даними сайтів банків

В межах збутової політики банку надзвичайно важливе місце займає процес визначення місця збуту та каналів розподілу банківських продуктів та послуг. Під місцем збуту розуміють вибір географічного місця розміщення банку з метою надання банківських послуг. Цей вибір залежить від щільності населення, міграційних процесів, рівня економічної активності в даному регіоні, розвиненості інфраструктури, рівня конкуренції тощо.

Під каналами збуту розуміють сукупність філій, відділень, технічних засобів доведення банківських послуг до клієнтів тощо. При цьому розрізняють прямі (власні) та непрямі (чужі або партнерські) канали збуту. Особливості банківських продуктів висунули на перше місце прямі канали, які поділяються на стаціонарні, мобільні та нетрадиційні (дистанційні).

Вітчизняні банки використовують переважно стаціонарні канали збуту банківських продуктів, які передбачають персональне обслуговування клієнта при безпосередньому контакті з працівниками банку через мережу філій, відділень, пунктів обміну валюти чи у головному офісі. Останнім часом основний продаж банківських продуктів здійснюється через систему універсальних відділень, які надають повний комплекс послуг даного банку. Лідером є Ощадбанк, який станом на січень-місяць 2015 року мав 4547 відділень (табл. 5).

Таблиця 5

Діючі структурні підрозділі банків першої групи станом на січень-місяць

Назва банку	роки			
	2008	2010	2013	2015
Укрексімбанк	126	122	125	120
Промінвестбанк	879	601	97	112
Укрсоцбанк	490	442	410	318
Ощадбанк	6136	6083	5824	4547
Банк фінанси та кредит	374	322	320	289
Райффайзен банк Аваль	1186	1010	856	698
ВТБ банк	176	161	125	59
Приватбанк	2767	3125	3404	2910
Перший Укр. міжнародний банк	117	135	159	125
Укрсиббанк	1005	807	663	492
Альфа-Банк	39	94	93	111
Укргазбанк	277	270	233	175
ОТП банк	126	204	146	114
Сбербанк Росії	18	42	160	165

Джерело: розраховано автором з а даними сайту НБУ [5]

В останні роки все більшого розповсюдження в Україні набувають так звані нетрадиційні (або дистанційні) канали збуту, які включають обслуговування клієнтів через банкомати, платіжні термінами, електронні та телефонні мережі. Станом на січень-місяць 2015 року загальна кількість банкоматів в Україні становила 336596 штук, а платіжних терміналів – 203810, що, відповідно, у 20 і 14 разів більше, порівняно із 2002 р.

Поширення даного каналу збуту пов'язане із рядом переваг для клієнтів, а саме: ефективністю управління рахунком, можливістю здійснення безготівкових операцій, постійним володінням інформацією про стан залишку на рахунку і рух коштів, можливістю отримання певних банківських послуг у зручний для клієнта час, скороченням часу проведення банківських операцій тощо.

Перспективним напрямом у розвитку збутових каналів є також Інтернет-банкінг, який дає

можливість банку працювати в режимі реального часу. Простота і доступність цієї системи забезпечується мінімальними вимогами до обладнання клієнта, не потребує встановлення спеціалізованого програмного забезпечення при високій надійності та безпеці здійснення банківських операцій. Хоча більшість вітчизняних банків знаходиться ще на початковому етапі впровадження Інтернет-банкінгу, продовжуючи розглядати веб-сайти як щось другорядне і не дооцінюючи переваги, які пропонує всесвітня мережа, деякі банки вже мають досвід широкого його застосування, зокрема Приватбанк, Ощадбанк і Укрсоцбанк. На сьогоднішній день в Україні близько 15-25% банківських клієнтів користуються інтернет-банкінгом. Між тим, у скандинавських країнах більше 70% роздрібних клієнтів надають перевагу саме Інтернет-каналам для отримання банківських послуг [6].

В умовах посилення конкуренції на ринку банківських продуктів та послуг банківські установи значну увагу приділяють своїй комунікаційній політиці, яка призвана привертати увагу існуючих та потенційних клієнтів до банку та його діяльності. Одним із основних інструментів маркетингових комунікацій, який активно застосовують українські банки, є реклама. Основна тематика рекламних кампаній банків стосується кредитів (у т.ч. і готівкою), депозитів та платіжних карток.

Кризова ситуація, що склалася у економічному та політичному житті суспільства, поставила перед банківською рекламою свої вимоги. Зараз з'являється більше іміджевої реклами, яка покликана переконати клієнтів у стабільності діяльності банку. Наприклад, Альфа Банк у 2015 році випустив рекламний ролик, який не спрямований на продажі і не закликає до негайних ділових стосунків з банком, але демонструє, що даний банк розділяє українські цінності і створює відчуття довіри до нього. Разом з тим, деякі банки у період кризи продовжують рекламувати депозити, будуючи рекламу на емоційних мотивах чи у гумористичному стилі. Проте така комунікація не призводить до позитивних результатів, оскільки нині споживачі очікують від банків раціональних мотивів та переконання.

Висновки. Проведений аналіз маркетингової діяльності комерційних банків України показав, що в її основі закладено використання зарубіжного досвіду, оскільки українська модель банківського маркетингу ще нерозвинена. Більшість банків проводять найпростішу маркетингову діяльність, орієнтуючись на банки-лідери. В Україні розвиток банківського маркетингу відбувається в дуже складних кризових умовах, проте удосконалення маркетингової діяльності банків потрібно для подальшого розвитку кожного банку та зміцнення його позицій на ринку. Банкам слід опановувати нові маркетингові підходи до підвищення ефективності їх діяльності, проводити пошук додаткових шляхів отримання конкурентних переваг.

Список літератури:

1. Мальчик М. В., Гонтаренко Н. А. Удосконалення формування і реалізації цінової політики банку / Економічний вісник Донбасу № 3 (33), 2013, с. 172-179.
2. Николаева Т. П. Банковский маркеинг: Учебно-методичний комплекс / Т. П. Николаева. – М.: Изд. Центр ЕАОИ. – 2009. – 224 с.
3. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг: підручник / Л. Ф. Романенко. – К.: ЦНЛ, 2004. – 344 с.
4. Ткачук В. О. Маркетинг в банку: навчальний посібник / В. О. Ткачук. – Тернопіль: «Сінтез-Поліграф», 2006. – 225 с.
5. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]// www. bank.gov.ua
6. 50 ведущих банков [Електронний ресурс] – Режим доступу // www. banksrating.com.ua

Веселова М.Ю.
Академия труда, социальных отношений и туризма

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНТЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИГА В БАНКАХ УКРАИНЫ

Аннотация
В статье анализируется маркетинговая деятельность коммерческих банков Украины. Более детально рассматриваются особенности использования на практике основных инструментов комплекс-маркетинга. Охарактеризована ассортиментная политика банков. Проведен сравнительный анализ ценовой политики мощных банков Украины. Обнаружены особенности политики распределения в банковской сфере. Обосновывается необходимость развития Интернет-банкинга. Обнаружены особенности коммуникационной политики банков в кризисных условиях.
Ключевые слова: банк, маркетинговая деятельность, комплекс-маркетинг, современные тенденции, эффективность.

Veselova M.Yu.
Academy of Labor, Social Relations and Tourism

CONTEMPORARY TENDENCIES OF MARKETING USE IN UKRAINE'S BANKS

Summary
Marketing activity of commercial banks of Ukraine is analyzed in the article. The features of application of the mains tools of the marketing complex are considered in details. The bank assortment policy is characterized. The comparing analysis of pricing policy of powerful banks of Ukraine is carried. The peculiarities of place policy in the banking sphere are discovered. Development of the Internet-banking is substantiated. The peculiarities of bank promotion policy under crisis conditions are revealed.
Keywords: bank, marketing activity, marketing complex, contemporary tendencies, efficiency.

УДК 336.72

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

Визволенко В.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Тривале економічне напруження, яке характерне останні роки для нашої країни, призводить до загострення кризової ситуації у банківському секторі економіки. При цьому розвиток банківської системи значно уповільнився, а деякі фінансові установи взагалі мають проблему забезпечення власної ліквідності. Найдієвішим шляхом вирішення шляхом вирішення означеної проблеми підвищення ліквідності українських банківських установ є оптимізація та раціоналізація підходів до формування та збереження ресурсної бази як банківської системи у цілому, так і кожного окремого банку. Акумулювання заощаджень населення, тимчасово вільних коштів підприємств, коштів міжнародних фінансових установ та іноземних фінансових організацій як основних джерел формування ресурсної бази банку відбувається за рахунок здійснення банківськими установами депозитних операцій.
Ключові слова: банки, депозитні операції, управління депозитними операціями, система управління депозитними операціями, формування власної ресурсної бази, тимчасово вільні грошові кошти.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Тривале економічне напруження, яке характерне останні роки для нашої країни, призводить до загострення кризової ситуації у банківському секторі економіки. При цьому розвиток банківської системи значно уповільнився, а деякі фінансові установи взагалі мають проблему забезпечення власної ліквідності. Так, протягом І кварталу 2015 року неплатоспроможними було визнано 15 українських банків. Загалом з початку 2014 року внаслідок погіршення платоспроможності до 49 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію, з них 36 банків вже ліквідовано, а в 13 банках тимчасова адміністрації все ще працює [2, с. 6]. Найдієвішим шляхом вирішення означеної проблеми підвищення ліквідності українських банківських установ є оптимізація та раціоналізація підходів до формування та збереження ресурсної бази як банківської системи у цілому, так і кожного окремого банку. Джерелами формування ресурсної бази банківських установ виступають заощадження населення, тимчасово вільні кошти підприємств, кошти міжнародних фінансових установ та іноземних фінансових організації [6, с. 19]. Акумулювання цих коштів відбувається за рахунок здійснення банківськими установами депозитних операцій.

Таким чином, українські банки зіткнулися з проблемою формування власної ресурсної бази, вирішення якої покладено на удосконалення системи управління депозитними операціями як основного напрямку утворення банківського ресурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблематика управління депозитними операціями банку знайшла своє відображення у працях багатьох науковців. Серед них, зокрема, окремої уваги потребують дослідження таких вчених, як: Врублевський О.С. [12]; Дребот Н.П., Мороз Л.В., Пшик І.Б. [11]; Литовченко О.Ю., Лихольот Н.І. [17]; Литовченко О.Ю.,Сидоренко Г.О. [18]; Кривореченко М.О. [15]; Кожель Н.О. [14] та ін. У їх працях висвітлено питання щодо визначення сутності депозитних операцій та управління ними, їх місця у системі управління банківською діяльністю та у формуванні депозитної політики, тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом з тим, не набули широко висвітлення питання щодо визначення сутності, побудови та впровадження систем управління депозитними операціями банків.

Мета статті. Головною метою дослідження є визначення сутності поняття система управління

© Визволенко В.О., 2016

депозитними операціями та її розбудова у відповідності до сучасних умов розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Питання теоретичної сутності й управління депозитними операціями знайшли своє відображення у роботах багатьох вчених. Колектив авторів на чолі з А.М. Тавасієвим під депозитними операціями пропонує розуміти частину пасивних операцій банку, результатом проведення яких повинен бути зріст (як мінімум, недопущення зменшення) тієї частини коштів банку, котра формується за рахунок добровільного розміщення у нього клієнтами (фізичними й юридичними особами), а також іншими кредитними організаціями своїх тимчасово вільних грошей на узгоджених сторонами умовах саме у якості банківського депозиту [6, с. 108]. О.С. Врублевський вважає, що депозитні операції – це залучення грошових коштів або банківських металів від вкладників на їх рахунки в банку на договірних засадах або депонування грошових коштів вкладниками з оформленням їх ощадними (депозитними) сертифікатами [10, с. 12].

Н.О. Кожель зауважує, що депозитні операції – це все операції банків щодо залучення заощаджень громадян, вільних коштів юридичних осіб, зокрема, вкладення тимчасово вільних ресурсів одних банків в інші банки та в центральний банк [14, с. 227].

Таким чином, більшість авторів розуміє депозитні операції як операції банків щодо залучення тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб на депозитні рахунки на умовах терміновості та договірній основі.

Законодавство України трактує вкладну (депозитну) операцію як операцію банку із залучення грошових коштів або банківських металів від вкладників на їх рахунки в банку на договірних засадах або депонування грошових коштів вкладниками з оформленням їх ощадними (депозитними) сертифікатами [1].

Слід зауважити, що у більшості робіт науковців депозитні операції нерозривно пов'язані з депозитною політикою банку, автор зазначає, що депозитна політика виконує функцію оптимізації депозитного процесу зі створення умов для досягнення основної мети – залучення додаткових фінансових ресурсів у банківську систему та стимулювання збільшення інвестиційних ресурсів у всі сектори економіки – та пропонує низку заходів для удосконалення депозитної політики [7].

Збереження та поповнення ресурсної бази банків досягається за рахунок раціонального управління депозитними операціями, яке у своїх роботах науковці асоціюють як з організацією депозитного обслуговування, так і з сукупністю заходів щодо формування ресурсів банку та їх подальшого використання. Так, А.О. Мілай під управлінням депозитними операціями пропонує розуміти організацію депозитного обслуговування з метою забезпечення постійного зростання прибутку найближчим часом або в перспективі шляхом створення необхідних умов для цього [18, с. 112]. У свою чергу, Н.В. Єрьоміна трактує управління депозитними операціями як забезпечення автоматизації робіт, пов'язаних з обслуговуванням фізичних та юридичних осіб, які відкрили депозитні (вкладні) рахунки в банку, та ведення депозитних рахунків клієнтів [13, с. 91-92].

На думку С.В. Безвух, управління депозитними операціями включає залучення, зберігання, вкладання, повернення, платність «вкладу» чи депозиту [8, с. 24]. На думку О.Ю. Литовченко, Н.І. Лихольот управління депозитними операціями – це комплекс заходів щодо залучення грошових коштів фізичних та юридичних осіб з метою подальшого використання отриманих ресурсів для проведення активних операцій банку та отримання на цій основі прибутку [17]. Авторський колектив на чолі з Г.Г. Коробовою трактує управління депозитними операціями як розробку кожною кредитною організацією власної депозитної політики, спрямованої на визначення форм, завдань, змісту банківської діяльності з формування банківських ресурсів, їх планування та регулювання [5, с. 212].

Н.П. Дребот, Л.В. Мороз, Б.І. Пшик вважають, що управління депозитними операціями – це важлива складова стратегії банку, оскільки сприяє формуванню коштів для проведення активних операцій з метою отримання прибутку [11, с. 94]. В.Д. Лагутін пропонує під управлінням депозитними операціями розуміти сукупність стратегічних і тактичних заходів, які проводить комерційний банк з метою залучення тимчасово вільних грошових коштів клієнтів та утворення на цій основі кредитних ресурсів [16, с. 79-81].

В.Є. Волохата у своїх дослідженнях вивчає роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку [9]. Автор досліджує сучасні тенденції розвитку депозитної діяльності банків в умовах мінливості ринку та роль депозитної політики в управлінні залученими ресурсами. Вона робить висновок, що формування банківських ресурсів шляхом проведення депозитних операцій є однією з найважливіших основ організації діяльності банку у цілому. При цьому, на думку В.Є. Волохатої, депозитна політика являє собою систему управлінських рішень, програму дій або документ, що містить напрямки діяльності банку в галузі проведення депозитних операцій [9, с. 45].

І.В. Кучерук метою своїх досліджень ставить розкриття сутності депозитної діяльності банку, висвітлення депозитної політики банку та встановлення причин, які впливають на депозитні операції [15]. Автор зазначає, що депозитна політика являє собою концепцію організації депозитних відносин, постановку завдань у частині залучення ресурсів, а також практичних заходів з її реалізації та пропонує шляхи підвищення ефективності управління депозитними операціями банку [15, с. 97].

З точки зору класики економічної науки, управління – це вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей [12, с. 731]. У теорії менеджменту управління реалізується через підготовку, прийняття та реалізацію рішень у всіх галузях діяльності підприємства, направлених на досягнення головної мети [20, с. 17]. У відповідності до цього управління передбачає керуючий вплив, що спрямований на досягнення поставленої мети, та сукупність взаємопов'язаних заходів, що пов'язані з

організацією та регулюванням керуючого впливу через зворотній зв'язок, з розподілом ресурсів і з цілеспрямованою переробкою інформації.

В процесі управління реалізуються основні функції менеджменту: планування, організація, мотивація, контроль, регулювання. Так, планування передбачає визначення мети керуючого впливу та розробку заходів, спрямованих на їх досягнення. Організація – це структурування робіт з досягнення мети між виконавцями. Завдання мотивації полягає в забезпеченні належного виконання обов'язків, що делеговані певним виконавцям, у відповідності до затвердженого плану. Контроль – це процес забезпечення досягнення поставленої мети. Функція регулювання передбачає виконання поточних заходів, пов'язаних з усуненням відхилень від заданого режиму керуючого впливу [209, с. 222-224].

Саме тому з позицій теорії менеджменту ми пропонуємо під управлінням депозитними операціями розуміти процес підготовки, прийняття та реалізації рішень щодо здійснення керуючого впливу

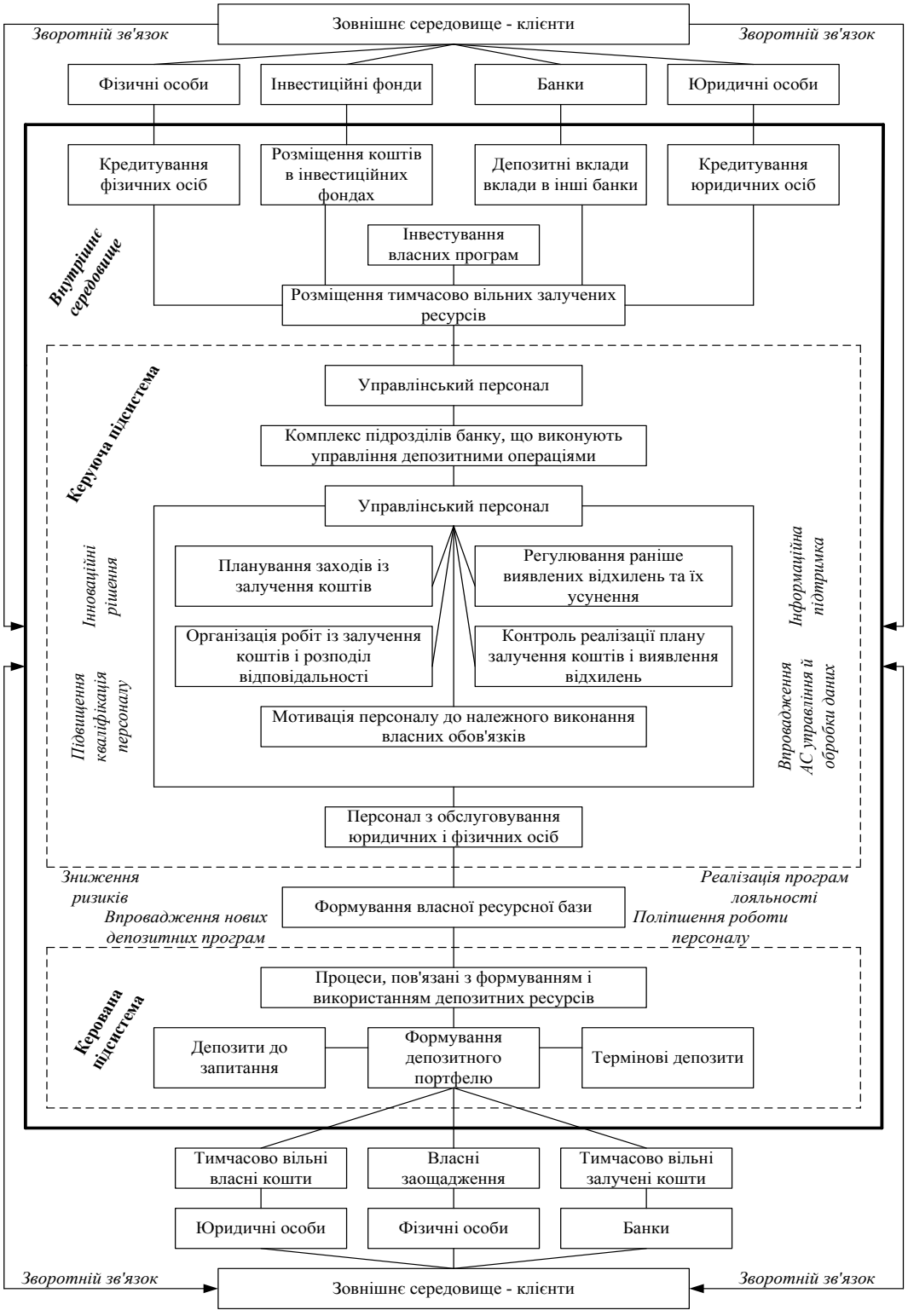


Рис. 1. Система управління депозитними операціями

на комплекс заходів із залучення та розміщення тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб, який базується на виконанні основних функцій менеджменту – плануванні, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Основою визначення сутності поняття «система управління депозитними операціями банку» є розуміння системи як наукового поняття. Система – це комплекс елементів та їхніх властивостей, взаємодія між якими зумовлює появу якісно-нової цілісності [12, с. 361]. Виходячи з сутності поняття «система» та з визначення поняття «управління депозитними операціями банку», на нашу думку, система управління депозитними операціями матиме вигляд, який наведено на рис. 1.

Вона складатиметься з двох підсистем: керуючої та керованої. При цьому під керуючою підсистемою будемо розуміти комплекс підрозділів банку, які виконують управління депозитними операціями.

В блоці керуючої підсистеми відбувається розробка заходів щодо залучення та розміщення тимчасово вільних грошових коштів. Управлінський персонал займається плануванням заходів із залучення коштів, організацією робіт із залученням коштів і розподілом відповідальності за їх виконання, мотивацією персоналу до належного виконання власних обов'язків, контролем реалізації плану із залучення грошових коштів і виявленням відхилень від нього, регулюванням раніше виявлених відхилень і розробкою заходів з їх усунення.

Безпосереднім виконавцем плану залучення грошових коштів є персонал з обслуговування клієнтів. Саме він використовуючи інноваційні рішення, інформаційну підтримку, впровадження автоматизованих систем управління й обробки даних займається формуванням власної ресурсної бази банку, контактуючи безпосередньо з клієнтами чи вкладниками.

Під керованою підсистемою розуміються процеси, пов'язані з формуванням та використанням депозитних ресурсів, що передбачає формування депозитного портфелю. Депозитний портфель українських банків складається з двох основних видів депозитів: депозити до запиту та термінові депозити. Вони у якості грошових коштів, спрямованих на формування власної ресурсної бази банку, залучаються з його зовнішнього середовища. З цією частиною зовнішнього середовища у своїй діяльності контактує персонал з обслуговування клієнтів. До таких клієнтів, на нашу думку, відносяться юридичні особи – підприємства, фізичні особи – громадяни та інші банки. Тому й депозитний портфель банку формується за рахунок тимчасово вільних власних ресурсів юридичних осіб, власних заощаджень фізичних осіб та тимчасово вільних залучених ресурсів інших банків.

Залучені до депозитного портфелю банку тимчасово вільні грошові кошти можуть використовуватися у різних напрямках: інвестування власних програм з визначеним рівнем доходності, кредитування юридичних і фізичних осіб, розміщення коштів в інвестиційні фонди або розміщення коштів на депозитних рахунках в інших банках. Рішення щодо розміщення тимчасово вільних залучених коштів приймається на рівні управлінського персоналу банку, який у реалізації цього виду діяльності також, як і персонал з обслуговування клієнтів, контактує із зовнішнім середовищем – фізичними й юридичними особами, інвестиційними фондами й іншими банками.

Слід зазначити, що формування власної ресурсної бази банку, тобто його депозитного портфелю, відбувається за рахунок зниження ризиків, впровадження нових депозитних програм, реалізації програм лояльності, поліпшення роботи персоналу.

Таким чином, система управління депозитними операціями являє собою двокомпонентне утворення, що складається з керуючої та керованої підсистем, взаємозв'язок між якими зумовлює формування власної ресурсної бази банку шляхом реалізації керуючого впливу комплексу банківських підрозділів, що виконують управління депозитними операціями, на процеси, пов'язані з формуванням і використанням депозитних ресурсів.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведене дослідження дозволило встановити, що з точки зору спрямованості депозитних операцій на формування ресурсної бази банку й у відповідності до забезпечення мотиваційності вкладання коштів депозитні операції доцільніше визначати як частину депозитної політики банку, яка спрямована на залучення та розміщення тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб на умовах терміновості, зворотності й, обов'язково, доходності для вкладників. З позицій теорії менеджменту запропоновано під управлінням депозитними операціями розуміти процес підготовки, прийняття та реалізації рішень щодо здійснення керуючого впливу на комплекс заходів із залучення та розміщення тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб, який базується на виконанні основних функцій менеджменту – плануванні, організації, мотивації, контролю та регулювання. У свою чергу, система управління депозитними операціями являє собою двокомпонентне утворення, що складається з керуючої та керованої підсистем, взаємозв'язок між якими зумовлює формування власної ресурсної бази банку шляхом реалізації керуючого впливу комплексу банківських підрозділів, що виконують управління депозитними операціями, на процеси, пов'язані з формуванням і використанням депозитних ресурсів.

Список літератури:

1. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами: постанова Національного банку України: [офіц. текст: станом на 15.08.2015]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03
2. Аналіз банківської діяльності [Текст]: підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Веризненко та ін.; за ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
3. Аналітичний огляд банківської системи України за І квартал 2015 року [Текст] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – К.: Видавництво НРА »Рюрік», 2015. – 30 с.

4. Банковское дело. Управление и технологии [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. проф. А. М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 671 с.
5. Бартош О. М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку [Текст] / О. М. Бартош // Фінансовий простір. – 2014. – № 4 (16). – С. 19-24.
6. Безвух С. В. Сутність терміна «вклад (депозит)» в умовах сучасних вимог гарантування вкладів фізичних і юридичних осіб [Текст] / С. В. Безвух // Фінансова система України: збірник наукових праць. – 2008. – № 10. – С. 22-30.
7. Волохата В. Є. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку [Текст] / В. Є. Волохата // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58 (964). – С. 38-46.
8. Врублевський О. С. Громадянин і банк: депозитні операції [Текст] / О. С. Врублевський. – К.: ТОВ «ІКЦ Леста», 2005. – 44 с.
9. Дребот Н. П. Стратегічне управління [Текст]: навчальний посібник / Н. П. Дребот, Л. В. Мороз, Б. І. Пшик. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 150 с.
10. Економічна енциклопедія [Текст]: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
11. Єрьоміна Н. В. Банківські інформаційні системи [Текст]: навчальний посібник / Н. В. Єрьоміна. – К.: КНЕУ, 2000. – 220 с.
12. Кожель Н. О. Оцінка факторів впливу на процес формування та реалізації депозитної політики банку [Текст] / Н. О. Кожель // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – 2005. – № 12. – С. 223-234.
13. Криворученко М. О. Управління депозитними операціями банку [Електронний ресурс] / М. О. Криворученко. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/p=41657
14. Кучерук І. В. Депозитні операції комерційних банків України, їхня організація та депозитна політика [Текст] / І. В. Кучерук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12 (139). – С. 93-97.
15. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика [Текст]: навчальний посібник / В. Д. Лагутін. – К.: Товариство «Знання», КОО. – 2002. – 215 с.
16. Литовченко О. Ю. Теоретичні підходи до визначення сутності управління депозитними операціями банку [Електронний ресурс] / О. Ю. Литовченко, Н. І. Лихольот. – Режим доступу: www.rusnauka.com/15_APNS_2011/Economics/1_86794.com
17. Литовченко О. Ю. Теоретико-методичне забезпечення управління депозитними операціями банку [Електронний ресурс] / О. Ю. Литовченко, Сидоренко Г. О. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_NOBG_2013/Economics/1_152589.doc. htm
18. Мілай А. О. Кредитно-розрахункові операції [Текст]: навчальний посібник / А. О. Мілай. – К.: МАУП, 2004. – 204 с.
19. Орлюк О. П. Фінансове право [Текст]: навчальний посібник / О. П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 528 с.
20. Осовська Г. В. Основи менеджменту [Текст]: підручник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2008. – 664 с.

Вызволенко В.А.
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ БАНКА

Аннотация
Целью статьи является исследование теоретических основ и разработка практических рекомендаций системы управления депозитными операциями банка. В статье проанализировано формирование собственной ресурсной базы, решение которой возложено на усовершенствование системы управления депозитными операциями как основного направления образования банковского ресурса. Обоснована актуальность исследования обусловлена ролью депозитных операций банков, как характеризующего фактора экономического роста и стабильности банковской системы в современных условиях. Предложено определение по системе управления депозитным операциям представляет собой двухкомпонентное образование, состоящее из управляющей и управляемой подсистем, взаимосвязь между которыми обусловливает формирование собственной ресурсной базы банка путем реализации управляющего воздействия комплекса банковских подразделений, выполняющих управления депозитным операциям на процессы, связанные с формированием и использованием депозитных ресурсов.
Ключевые слова: банки, депозитные операции, управление депозитными операциями, система управления депозитными операциями, формирование собственной ресурсной базы, временно свободные денежные средства.

Vyzvolenko V.O.
Kharkiv National University of Construction and Architecture

CONTROL SYSTEM THE DEPOSIT OPERATIONS OF THE BANK

Summary
For a long period of economic stress, which is typical in recent years for our country, leads to the aggravation of the crisis in the banking sector of the economy. The development of the banking system has slowed down considerably and some financial institutions in General have a problem of its own liquidity. The most effective, by solving the by solving the given problem of increasing the liquidity of Ukrainian banking institutions is the optimization and rationalization of approaches to the formation and preservation of the resource base of the banking system as a whole and each individual Bank. Accumulation of savings of the population, temporarily free funds of enterprises, funds from international financial institutions and foreign financial institutions as the main sources of formation of resource base of Bank is due to the banking institutions Deposit operations.
Keywords: banks, Deposit operations, Deposit operations management, management system, Deposit operations, development of own resource base, temporarily available cash.

УДК 658

ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

Вороніна А.В., Копил О.В.
Дніпродзержинський державний технічний університет

Досліджено зміст стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику. Розглянуто особливості прийняття стратегічних рішень. Визначено технологію прийняття стратегічних рішень в умовах динамічного бізнес-середовища. Виявлено типові ризики на етапах прийняття управлінських рішень та методи їх оптимізації. Запропоновано етапи прийняття стратегічних рішень в умовах кризи.
Ключові слова: стратегічне рішення, зміни, ризик, ризик-менеджмент, модель.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли українські підприємства вимушені функціонувати в умовах швидких змін, непередбачуваності, відсутності чітких орієнтирів розвитку, провідною ланкою управління стає стратегічний менеджмент.

У сучасному нестабільному середовищі керівники різних рівнів щодня вимушені приймати безліч рішень, які мають забезпечити ефективну роботу підприємства, дозволять йому займати свою нішу на ринку, випускати конкурентоспроможну продукцію. І те, що кризові явища в промисловості тільки поглиблюються, інвестиційна привабливість підприємств постійно знижується, виробництво знаходиться в стані стагнації, а продукція вітчизняних виробників значно поступається аналогам не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринках, свідчить про невміння керівництва вищої ланки приймати обґрунтовані стратегічні рішення. Керівники не завжди здатні правильно аналізувати ситуацію, бачити перспективи і відповідно до цього приймати ефективні управлінські стратегічні рішення в ризикованих умовах мінливого середовища.

Тому все більш важливим питанням сьогодні стає використання основних принципів стратегічного менеджменту, реалізація яких повинна здійснюватися, насамперед, через прийняття ефективних управлінських рішень, заснованих на системному підході, аналізі зовнішніх і внутрішніх факторів, які прямо або опосередковано впливають на діяльність підприємства. У зв'язку з цим суттєво зростає роль теоретичних досліджень і практичних розробок з питань прийняття стратегічних рішень з урахуванням факторів ризику і невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною та методологічною основою дослідження моделювання прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику слугували наукові праці багатьох вчених, серед яких В.В. Вітлінський, В.М. Гранатуров, В.М. Жук, О.П. Альгін, Є.С. Вентцель, Е.Й. Вілкас, С.І. Наконечний, В.В. Ковальов, В.А. Соколов, В.О. Василенко, Т.В. Світлична, М.М. Шигун, С.Є. Хендріксен, І.Т. Балабанов, О.М. Омаров, С.М. Клименко, Р.І. Трухаєв, П.І. Верченко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Між тим і сьогодні, зважаючи на поглиблення кризових явищ в економіці, невизначеності зовнішнього середовища, збільшення кількості зовнішніх і внутрішніх факторів ризиків фінансово-господарської діяльності підприємств процес моделювання прийняття стратегічних рішень вимагає удосконалення, адаптації до швидкоплинних умов ринкового середовища.

Мета статті. Головною метою даної роботи є теоретичне дослідження процесу моделювання прийняття стратегічних рішень в умовах динамічного середовища, розробка практичних ре-

© Вороніна А.В., Копил О.В., 2016

Рис. 1. Ознаки стратегічних рішень

комендацій, спрямованих на підвищення ефективності прийняття стратегічних рішень для підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Умови діяльності сучасних підприємств характеризуються підвищенням нестабільності зовнішнього середовища, ускладненням внутрішніх бізнес-процесів, що зумовлює імовірнісний характер подій, що відбуваються, і сприяє виникненню значної кількості ризиків у діяльності підприємства. Саме в таких умовах керівники підприємств змушені приймати стратегічні рішення.

Стратегічні рішення є різновидом управлінських рішень і пов'язані з рішеннями, що мають значення для підприємства у цілому: його позиції по відношенню до конкурентів, споживачів, товарів, ринків, макросередовища тощо.

Стратегічні рішення – це результат вибору суб'єктом управління варіанту дій, спрямованих на вирішення визначених стратегічних завдань підприємства в існуючій чи прогнозованій на майбутнє ситуації [1, с. 17]. У загальному вигляді під стратегічними рішеннями маються на увазі рішення, які серйозно впливають на реалізацію поставлених цілей і наслідки яких вкрай важко або неможливо виправити. Стратегічні рішення визначають загальний напрямок розвитку підприємства і його життєздатність в умовах подій, що прогнозуються, несподіваних подій та зовсім невідомих в даних час, які можуть відбутися у його оточенні.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стратегічних і оперативних рішень

№	Характеристика	Стратегічні рішення	Оперативні рішення
1	Масштаб дії	Підприємство в цілому	Оперативна діяльність
2	Тривалість дії	Довгострокова	Короткострокова
3	Параметри	Багатопрофільні	Однопрофільні
4	Оточення	Змінюється	Задане
5	Час	Варіюється	Дефіцит часу
6	Цілі	Багатоцільове	Одноцільове
7	Інформація	Часткова, загального характеру	Точна, конкретна
8	Структуризація цілей	Сильна	Слабка
9	Ієрархічний рівень прийняття	Високий	Різний
10	Ступінь ризику	Значний	Звичайний
11	Частота прийняття	Однократне застосування	Постійне застосування
12	Результат	Неможливо вгадати, визначити	Простіше визначити

Джерело: розроблено авторами

Ознаки, які характеризують, стратегічні рішення наведені на рис. 1.

Керуючись встановленими ознаками стратегічних рішень (рис. 1) надамо їх детальнішу характеристику шляхом порівняння з оперативними рішеннями за низкою критеріїв (табл. 1).

З урахуванням зазначених особливостей стратегічних рішень будемо вважати, що ці рішення, які орієнтують виробничу діяльність підприємства на запити споживачів, розробляються для гнучкого регулювання процесів на підприємстві, враховують вплив зовнішнього середовища, що дозволяє формувати та підтримувати довгострокові конкурентні переваги і надає підприємству можливість виживати в довгостроковій перспективі та досягати запланованих цілей.

Процес прийняття стратегічних рішень є складним і багатостороннім. Прийняття стратегічних рішень не зводиться просто до висунення, оцінки та відбору варіантів. Цей процес проходить в умовах нестабільності зовнішнього середовища, що накладає певні обмеження і створює труднощі при плануванні, що підвищує небезпеку ризику.

Процес прийняття стратегічних рішень відображено на рис. 2.

Рис. 2. Процес прийняття стратегічних рішень

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Визначення процесу прийняття стратегічних рішень

Вчені	Сутність поняття
Дерлоу Д. [5, с. 25]	це події, які ведуть до моменту вибору та відбуваються після нього
Клименко С.М., Дуброва А.С. [8, с. 69]	це вибір однієї з двох альтернатив, або одного з декількох варіантів, що мають місце
Мацеха Д.С., Бурий С.А. [9, с. 54]	це свідомий вибір з наявних варіантів або альтернатив напрямку дій, що скорочують розрив між сьогоденням і майбутнім бажаним станом
Ячменьов Є.Ф., Антонов А.В. [9, с. 36]	це процес аналізу, прогнозування і оцінки ситуації, вибору і узгодження найкращого альтернативного варіанту досягнення поставленої мети

Джерело: розроблено авторами

Прийняття стратегічних рішень – це «центр», навколо якого обертається життя організації. Рі-

шення можна розглядати як продукт праці, а його прийняття – як процес, що призводить до появи цього продукту [5, с. 25].

Сутнісну характеристику процесу прийняття рішень представлено в табл. 2.

Розглядаючи прийняття стратегічного стратегічне рішення як процес, спрямований на вибір дій людини, фірми чи групи осіб (підрозділів), неважко помітити, що дана економічна категорія перетворюється на психологічний процес, у якому наявні такі аспекти, як логіка, інтуїція, судження, раціональність.

Отже, процес прийняття стратегічних рішень може мати інтуїтивний, заснований на судженнях, або раціональний характер. Це визначає особливості існуючих підходів до прийняття стратегічних рішень, які наведені в таблиці 3.

У більшості випадків процес прийняття рішення розглядають як раціональний процес – серію стадій та етапів, через які менеджер у творчому пошуку повинен пройти від початку до кінця, щоб дійти до повного виконання рішення й усунення виниклої проблеми.

У реальному житті існує цілий ряд обмежень, що перешкоджають застосуванню раціональної моделі в процесі ухвалення рішення:

– часто менеджери не знають про існування проблеми (вони або перевантажені, або проблема добре прихована);

Рис. 3. Сфери прийняття стратегічних рішень

Таблиця 3

Особливості різних підходів до прийняття стратегічних рішень

Назва підходу	Особливості	Недоліки
Інтуїтивний підхід	Менеджер ґрунтується на власному відчутті того, що його вибір правильний	Незважаючи на те, що інтуїція загострюється разом із придбанням досвіду, менеджер, орієнтуючись тільки на неї, стає заручником випадковості, і з погляду статистики шанси його на правильний вибір низькі
Підхід, заснований на судженні (адаптаційні рішення)	В основі рішень, заснованих на судженні, лежать знання і усвідомлений досвід минулого. Використовуючи їх і спираючись на здоровий глузд, обирається той варіант, що приніс найбільший успіх в аналогічній ситуації в минулому	Слабкість полягає в тому, що судження неможливо співвіднести з ситуацією, яка раніше ніколи не відбувалася, тому досвіду її рішення просто немає
Раціональний підхід	Раціональне рішення обґрунтовується за допомогою об'єктивного аналітичного процесу, засновуються на розрахунках та результатах всебічного стратегічного аналізу	Не залежить від минулого досвіду

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Типові ризики на етапах прийняття управлінських рішень та методи їх оптимізації

Етапи прийняття стратегічного рішення	Типові ризики на етапах	Методи оптимізації
Визначення проблеми	Ризик неправильної ідентифікації, ресурсні та виробничо-господарські ризики, ризик невикористаних можливостей	Розроблення процедури та політики прийняття стратегічних рішень в організації
Аналіз проблеми та збирання інформації	Інформаційний, методичні, майновий та маркетинговий	Залучення зовнішніх експертів, розвиток власної методики аналізу проблеми та збору інформації
Вироблення альтернатив	Ризик невикористаних можливостей, ризик інерції, ризик креативності, логічності та послідовності	Формування декількох взаємовиключних альтернатив, колегіальне та колективне вироблення альтернатив для стратегічних рішень
Оптимізування	Ризик неузгодженості альтернативи, ідентифікації та врахування існуючих обмежень, ризик раціональності та обґрунтованості	Ідентифікація та вплив на гнучкі обмеження, узгодження альтернативи з цілями та місією підприємства, розроблення методик та процедур обґрунтування рішень
Реалізація управлінського рішення	Ризик опору з боку виконавців, ризик незабезпеченості реалізації рішення	Залучення виконавців до процесу прийняття рішення, врахування інтересів виконавців, пояснення необхідності реалізації прийнятого рішення

Джерело: розроблено авторами

– немає можливості зібрати всю наявну інформацію у разі виникнення проблеми з технічних причин або через брак коштів;

– обмеження в часі спонукають до прийняття не найкращих рішень.

Правильно приймати рішення – це сфера науки та практики, необхідний атрибут будь-якого менеджера. Сукупність знань й вміння приймати правильні рішення – це і є компетентність будь-якого керівника.

На сьогодні виділяють чотири області прийняття стратегічних рішень, які наведені на рис. 3.

На кожному етапі прийняття раціональних стратегічних рішень існують різноманітні види ризиків, які необхідно врахувати та оптимізувати іхній рівень, що дасть змогу приймати ефективніші рішення з меншими витратами ресурсів та вищою ймовірністю іхньої реалізації. Види ризиків різних етапів прийняття стратегічних рішень та методи їх оптимізації наведені у табл. 4.

Основні методи прийняття стратегічних рішень наведені в таблиці 5.

Процес прийняття стратегічних рішень підприємства в умовах ризику та невизначеності є циклічним, і повинен мати безперервний характер. На практиці не існує єдиного алгоритму прийняття стратегічних рішень в умовах ризику і невизначеності. Враховуючи, що процес прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику повинен містити послідовне виконання чітко визначених етапів, можна запропонувати модель, який наведено на рис. 4.

Отже, кожне стратегічне рішення приймається, виходячи з певних припущень щодо різних факторів з урахуванням ризику тих альтернатив, які аналізуються. Необхідно, в залежності від ситуації, дотримуватися різних підходів до прийняття рішень: обережних, поміркованих або ризикованих. Аналітик, який готує інформацію для прийняття рішень, повинен це враховувати і пропонувати не тільки декілька варіантів прогнозів, але й декілька варіантів рішень.

Таблиця 5

Основні методи прийняття стратегічних рішень в умовах ризику

Методи прийняття стратегічних рішень в умовах ризику	
Кількісні	Якісні
математичні, статистичні, метод побудови кривої ризику, метод статистичного розподілу збитків, аналіз доцільності витрат, метод аналогії, імітаційного моделювання, ігрові моделі	метод експертних оцінок, метод Дельфі, сценарний метод, метод побудови «дерева рішень», «дерева подій» та ін.

Висновки і пропозиції. Прийняття стратегічних рішень є одним з найскладніших елементів управління діяльністю підприємства. Для українських підприємців характерне прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності і ризику. Процес прийняття стратегічних рішень можна представити як послідовність етапів, операцій і процедур, між якими існують прямі і зворотні зв'язки. Фактична кількість етапів, операцій і процедур визначається складністю, типом вирішуваної проблеми.

Рис. 4. Етапи прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності і ризику

Джерело: розроблено авторами

Для підвищення ефективності прийняття стратегічних рішень на підприємствах України необхідно:

– застосовування сучасних технологій стратегічного управління;

– наявність автоматизованих систем підтримки і супроводу процесу прийняття стратегічних рішень;

– чітко налагоджена технологія залучення і використання експертів;

– підвищення рівня освіти керівників всіх рівнів, що допоможе їм правильно прогнозувати настання ризикової події і прийняти відповідні заходи з метою зниження.

Список літератури:

1. Фоломкіна І. С. особливості прийняття стратегічних рішень в умовах ризику та невизнаенності / І. С. Фоломкіна // Економіка та управління національним господарством. – 2013. – № 4 (24). – С. 481-486. http://www.univer.km.ua /visnyk/1480.pdf
2. Мікловда В. П. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення / В. П. Мікловда, І. Г. Брітченко, Н. Ю. Кубіній, Ю. О. Дідович – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 218 с. http://ounb.lutsk.ua/ uploads/Efektyvnist_Strategichnogo_Upravlinnya.pdf
3. Стратегічні рішення: сутність, особливості, рівні http://studopedia. com.ua/1_131951_strategichni-rishennya-sutnist-osoblivosti-rivni.html
4. Зуб А. Т. Стратегічний менеджмент: Теорія і практика / А. Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2012. – 415 с. http://psm.in.ua/3.aspx-4.html
5. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків / С. М. Клименко // Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2014. – 252 с.
6. Кривов'язюк І. В. Процес прийняття господарських рішень та його вплив на ефективність діяльності підприємства / І. В. Кривов'язюк, А. І. Пахольчук // Ефективна економіка. – 2013 – № 4. – С. 179-186. http://www.economy. nayka.com.ua/?op=1&z=1962
7. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: Пер. з англ. – К.: Всеувито, Наук. думка, 2001. – 242 с.
8. Мацеха Д. С. Обмежена раціональність в прийнятті управлінських рішень / Д. С. Мацеха, С. А. Бурий // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3, Т. 1. – С. 122-124.
9. Ячменьов Є. Ф. Розробка системи виконання і контролю прийняття та реалізації управлінських рішень / Ячменьов Є. Ф., Антонов А. В. // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – С. 143-148.
10. Судакова О. І. Обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності та ризику / О. І. Судакова // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – 2012. – № 3 (34). – С. 158-162.

Воронина А.В., Копыл Е.В.
Днепродзержинский государственный технический университет

ПРИНЯТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Аннотация
Исследовано содержание стратегических решений в условиях неопределенности и риска. Рассмотрены особенности принятия стратегических решений в нестабильных условиях внешней среды. Определена технология принятия стратегических решений в условиях динамической бизнес – среды. Выявлены типичные риски на этапах принятия управленческих решений и методы их оптимизации. Предложены основные этапы принятия стратегических решений в условиях кризиса.
Ключевые слова: стратегическое решение, изменения, риск, риск-менеджмент, модель.

Voronina A.V., Kopyl E.V.
Dneprodzerzhinsk State Technical University

MAKING OF STRATEGIC DECISIONS IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK

Summary
The contents of strategic decisions under uncertainty and risk. Features strategic decisions in unstable environments. Defined technology strategic decision making in a dynamic business environment. Typical risks identified in the stages of managerial decision-making and methods of their optimization. The basic stages of strategic decision making in a crisis.
Keywords: strategic decisions, change, risk, risk management, model.

УДК 336.72

ПРИБУТКОВІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

В статті розкривається економічна сутність, роль і значення прибутковості для ефективності діяльності підприємств. Виявлено основні тенденції прибутковості сучасних підприємств України протягом 2011-2015 років. Проаналізовано фінансові результати в загальному по регіонах України. Розглянуто ряд факторів, які впливають на прибуток підприємства та заходи, які можуть бути використані для подальшого зростання прибутковості в умовах діючої економічної кризи.
Ключові слова: прибуток підприємства, собівартість продукції, обсяг виробництва та обсяг реалізації продукції, ціна продукції, якість продукції, рентабельність.

Постановка проблеми. Сьогодні важливою проблемою української економіки є подолання спаду виробництва, відновлення нормального відтворювального процесу в усіх його ланках, враховуючи особливості наявних політичної та економічної криз. Одним зі шляхів реалізації цих завдань має стати підвищення прибутковості підприємств, адже саме прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах ринкової економіки, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження прибутковості підприємств України присвячені праці таких вчених: Ваховича І.М., Волинчук Ю.В. [1], Линник О.І., Задорожна О.С. [2], Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. [4], Романова Т.В., Даровський Є.О. [5] та ін. Разом з тим залишається необхідність проведення дослідження щодо пошуку та аналізу факторів, які формують прибуток підприємства в сучасних умовах.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження основних тенденцій прибутковості вітчизняних підприємств в сучасних умовах та розробка заходів щодо її підвищення.

Виклад основного матеріалу. При створенні підприємства, його власників хвилює перш за все його прибутковість, що означає покриття прибутком витрат організації. Чим більший прибуток, тим ефективніше відбувається розвиток і з'являються можливості для розширення виробничої діяльності підприємства [4, с. 124].

Ефективність виробництва – найважливіша узагальнююча характеристика результативності виробництва, яка відображає відношення величини створених товарів і послуг до сукупних витрат праці.

Прибуток і рентабельність є також основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Іншими словами, при зростанні прибутку створюються умови для збільшення рентабельності [6, с. 76].

На думку науковця Мелень О.В., рентабельність виступає індикатором прибутковості підприємства, а також характеризує ефективність вкладеного капіталу, розпорядження грошовими та матеріальними коштами. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції. [4, с. 125].

З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють декілька видів прибутку підприємства: маржинальний, валовий, операційний, від звичайної діяльності, та чистий. Відповідно до чинних в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку, загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого підприємством від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності становить близько 95% загальної суми отриманого підприємством прибутку [3].

Рівень і сума прибутку складаються під впливом безлічі факторів, що впливають на неї як негативно, так і позитивно. Вони поділяються на зовнішні і внутрішні, екстенсивні та інтенсивні, виробничі і невиробничі. Проте найважливішим чинником, що впливає на величину прибутку, є зміна обсягу виробництва та реалізації продукції. Падіння обсягів виробництва за сучасних економічних умов, беручи до уваги низки протидіючих чинників, як, наприклад, підвищення цін, неодмінно веде до скорочення обсягу прибутку. Звідси висновок про необхідність вжити невідкладних заходів із забезпечення зростання обсягу виробництва з урахуванням технічного його відновлення і підвищення ефективності виробництва [5].

Для визначення тенденцій прибутковості сучасних підприємств в Україні, розглянемо обсяги їх чистого прибутку (рис. 1).

За даними рис. 1 стає чітко зрозуміло, що динаміка стосовно показників прибутковості є досить нестабільною. Якщо в 2011 році українські підприємства в загальному одержали чистий прибуток (67 797,9 млн. грн.), то в наступних періодах відбувається скорочення його обсягу: в 2012 році – на 48,3%, а в 2013 – на 165,1%, тобто показник досягає від'ємного значення і свідчить про одержання збитку. Далі спостерігається лише тенденція до зростання обсягу збитків, найбільше значення яких було в 2014 році (590 066,9 млн. грн.). Щодо І півріччя поточного року, то збитковість зафіксувалася на рівні 195 456,2 млн. грн., що свідчить про деяке покращення діяльності підприємств. Проте про по-

© Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М., 2016

зитивні зрушення рано говорити, враховуючи незавершеність 2015 року.

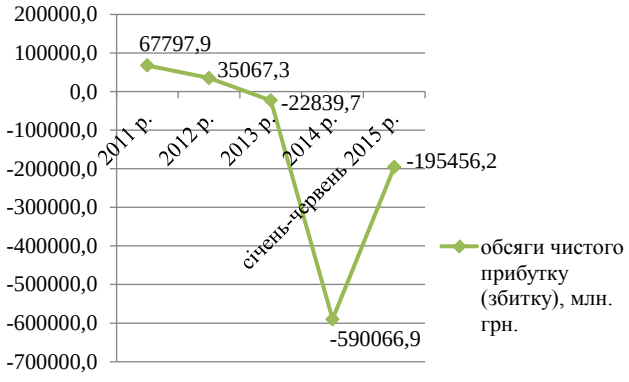


Рис. 1. Динаміка обсягів чистого прибутку (збитку) підприємств в загальному по Україні протягом 2011-2015 років

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

Такі тенденції спричинені насамперед умовами економічної кризи та військово-політичної нестабільності, які існують в Україні тривалий період. Саме внаслідок подій кінця 2013 року розпочалося значне зниження рівня прибутковості українських підприємств, яке в майбутньому було підсилено військовими діями на території нашої держави.

Далі проаналізуємо показники прибутковості українських підприємств за регіонами (табл. 1).

Дані табл. 1 вказують на те, що ситуація на українських підприємствах протягом аналізованого періоду дещо покращилося, адже обсяг збитків по всій території України скоротився на 9,3%. Так, якщо за січень-червень 2014 року всі області були збитковими, то вже в аналогічному періоді 2015 року з'являються прибутки. Проте позитивне значення чистого прибутку спостерігається тільки в Чернівецькій (9,2 млн. грн.) та Вінницькій областях (581,2 млн. грн.). Схожа тенденція стосується і частки підприємств, які одержували прибуток: вона збільшилася з 53,9% у 2014 році до 57,3% у 2015. Щодо частки кількості збиткових установ, то вона зазнала скорочення за досліджуваний період (від 46,1% у 2014 році до 42,7% у 2015). Про кардинальні зміни поки ще рано говорити, але, враховуючи дані результатів підприємств у поточному періоді, можна стверджувати про незначні, проте позитивні зрушення та відновлюючі поцеси в українській економіці.

Таблиця 1

Обсяг прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за регіонами за січень-червень 2014-2015 років

млн. грн.

Регіони	2014 рік			2015 рік			Відносне відхилення, %
	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток, %	Підприємства, які одержали збиток, %	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток, %	Підприємства, які одержали збиток, %	
Україна	-215545,6	53,9	46,1	-195456,2	57,3	42,7	-9,3
Вінницька	-726,8	64,4	35,6	581,2	64,5	35,5	-180,0
Волинська	-4866,1	55,5	44,5	-2699,8	65,3	34,7	-44,5
Дніпропетровська	-12098,1	53,3	46,7	-15796,4	54,3	45,7	30,6
Донецька	-23062,4	48,2	51,8	-28431,5	41,7	58,3	23,3
Житомирська	-961,3	63,0	37,0	-955,1	61,2	38,8	-0,6
Закарпатська	-591,4	66,9	33,1	-701,0	71,2	28,8	18,5
Запорізька	-4793,9	57,0	43,0	-4671,4	60,0	40,0	-2,6
Івано-Франківська	-4889,2	52,5	47,5	-5522,1	59,4	40,6	12,9
Київська	-8939,2	46,0	54,0	-10900,5	53,0	47,0	21,9
Кіровоградська	-2762,3	53,4	46,6	-4011,0	52,4	47,6	45,2
Луганська	-19363,3	51,8	48,2	-32516,7	35,8	64,2	67,9
Львівська	-3842,8	53,6	46,4	-4043,6	60,9	39,1	5,2
Миколаївська	-3317,9	49,8	50,2	-2884,8	59,2	40,8	-13,1
Одеська	-9435,9	49,4	50,6	-5196,1	57,8	42,2	-44,9
Полтавська	-794,3	55,2	44,8	-4422,7	57,9	42,1	456,8
Рівненська	-4679,9	61,4	38,6	-3702,5	64,9	35,1	-20,9
Сумська	-282,8	56,3	43,7	-357,0	65,1	34,9	26,2
Тернопільська	-2040,0	46,1	53,9	-3103,7	60,1	39,9	52,1
Харківська	-1131,7	58,9	41,1	-2760,9	60,3	39,7	144,0
Херсонська	-1250,2	45,8	54,2	-1309,9	58,0	42,0	4,8
Хмельницька	-1852,5	62,7	37,3	-2260,5	62,8	37,2	22,0
Черкаська	-4482,7	59,6	40,4	-1543,9	63,0	37,0	-65,6
Чернівецька	-180,3	58,6	41,4	9,2	63,1	36,9	-105,1
Чернігівська	-481,7	60,9	39,1	-901,5	62,2	37,8	87,1
м. Київ	-98718,9	52,8	47,2	-57354,0	55,3	44,7	-41,9

Джерело: [7]

Таким чином, офіційні дані Державної служби статистики України свідчать про значні проблеми у діяльності майже половини вітчизняних підприємств. Тому нагальною постає проблема подолання негативних тенденцій та розробка реальних заходів щодо підвищення рівця прибутковості підприємств в сучасних умовах.

За проведеними дослідженнями для підвищення рівня прибутковості на підприємстві доцільно проводити заходи в наступній послідовності: організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо); – технічні (оновлення технікотехнологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється); – економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо). Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі [3].

Шляхом покращення діяльності вітчизняних підприємств також може стати ефективна побудова механізму фінансового забезпечення прибутковості підприємства, який передбачає: прогнозування прибутку з урахуванням змін ринкового середовища, розробку гнучкої фінансової політики і заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємств [1, с. 277].

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства є ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес планування надходжень і використання грошових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств. В умовах конкуренції вдосконалення процесу формування прибутку на макрорівні здійснюється безперервно [2, с. 151].

Ефективність управління процесами утворення прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, реальності виявлення резервів його збільшення, економічного обґрунтування планів формування і використання прибутку на майбутній період. Так, чинником зростання прибутку є зниження собівартості продукції. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відображається економія усіх видів ресурсів, які є в розпорядженні підприємства. Зниження собівартості – необхідна умова стабілізації цін, економічного зростання будь-якого підприємства, джерело накопичень для прискорення соціально-економічного розвитку суспільства, підвищення добробуту населення. Потребують вдосконалення й нормативи, оскільки одним із резервів збільшення прибутку є повне використання вторинних ресурсів та супутніх продуктів [3].

Також дослідження показали, що на сьогодні в багатьох випадках є сенс направити зусилля підприємства на поліпшення ціноутворення. Можна заперечити, що підвищення ціни зазвичай призводить до певного скорочення обсягу продажу. Але варто зазначити, що, по-перше, це трапляється не завжди, а, по-друге, навіть якщо це і станеться, то невеликим скороченням продажу можна пожертвувати, якщо він буде компенсований підвищеною ціною [5].

Значний вплив на збільшення прибутку має оновлення основних засобів.

Технічне переозброєння виробництва оптимізує економічні показники діяльності підприємства. Однак, інноваційні заходи в багатьох випадках призводять до підвищення собівартості продукції [2, с. 151].

За думкою багатьох науковців для підвищення показника прибутковості необхідно: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції; підвищити конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів та зменшення адміністративно-управлінських витрат тощо [4, с. 125].

Висновки і пропозиції. Враховуючи особливо складні сьогоднішні реалії в Україні, підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що повинно сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Для того, щоб підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримували прибуток, можна запропонувати такі основні чинники його збільшення:

1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції.
2. Зменшення витрат на виробництво продукції.
3. Кваліфіковане здійснення цінової політики.
4. Налагодження системи збуту.

Отже, саме такі заходи сприятимуть зростанню прибутку як основного джерела матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів.

Список літератури:

1. Вахович І. М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства / І. М. Вахович, Ю. В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 275-279.
2. Линник О. І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О. І. Линник, О. С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 26 (1135). – С. 147-153.
3. Лойко В. В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Лойко, Є. С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). – 2015. – № 7.
4. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123-126.
5. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т. В. Романова, Є. О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976

6. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О. В. Шляга, Л. І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8. – С. 75-81.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Химийчук Г.Н.
Буковинский государственный финансово-экономический университет

ПРИБЫЛЬНОСТЬ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: РЕАЛИИ НАСТОЯЩЕГО

Аннотация
В статье раскрывается экономическая сущность, роль и значение прибыльности для эффективности деятельности предприятий. Выявлены основные тенденции прибыльности современных предприятий Украины в течение 2011-2015 годов. Проанализированы финансовые результаты в общем по регионам Украины. Рассмотрен ряд факторов, влияющих на прибыль предприятия и меры, которые могут быть использованы для дальнейшего роста прибыльности в условиях действующей экономического кризиса.
Ключевые слова: прибыль предприятия, себестоимость продукции, объем производства и объем реализации продукции, цена продукции, качество продукции, рентабельность.

Havatyuk L.S., Darmohrai N.V., Himiychuk H.M.
Bukovyna State University of Finance and Economics

PROFITABILITY OF UKRAINIAN COMPANIES: PRESENT REALITY

Summary
The article describes economic essence, role and importance of profitability for business efficiency. Basic profitability trends of the Ukrainian modern enterprises during 2011-2015 have been defined. The financial results by regions of Ukraine have been analyzed generally. A number of factors, which affect profits, and measures, which can be used to the further growth of profitability in conditions of the current economic crisis, have been examined.
Keywords: profit, real cost of production, production and sales volume, product price, product quality, profitability.

УДК 330.556:330.322

ДИНАМІЧНИЙ МОНІТОРИНГ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Ганзюк С.М., Караканов В.В.
Дніпродзержинський державний технічний університет

Досліджено економічну сутність інвестиційного клімату країни. Визначено фактори формування інвестиційної привабливості країни. Здійснено моніторинг інвестиційного клімату Україні в сучасний період. Проаналізовано позицію України у світових рейтингах. Запропоновано напрями підвищення інвестиційної активності в країні.
Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат країни, інвестиційна привабливість країни, іноземні інвестиції, інвестиційна активність.

Постановка проблеми. Події останніх років суттєво дестабілізували економічну систему України, призвели до її глибоких структурних деформацій. Збройний конфлікт на Сході України, політична й економічна нестабільність викликали відплив прямих іноземних інвестицій через відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику. Зрозуміло, що в сучасних умовах Україна не спроможна забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних фінансових ресурсів і потребує притоку іноземного капіталу. Ситуація, також, ускладнюється зростаючою конкуренцією на світових ринках капіталу. Формування сприятливого інвестиційного клімату є одним із стратегічних завдань, що стоїть сьогодні перед українською державою, від реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її розвиток [1]. Тому, постійний моніторинг інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості економіки України є надзвичайно актуальними і важливими питаннями сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інвестиційного клімату, інвестиційної

© Ганзюк С.М., Караканов В.В., 2016

Рис. 1. Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в українську економіку на початок кожного року, млн. дол.

Джерело: розроблено автором за даними [5]

привабливості присвячені праці таких науковців: Бланк І.О, Гаврилюк О.В, Гончаров А.Б., Іваненко-Свинцицька І.Є., Іванонків О.О, Карпінський Б.А., Носова О.В., Пирогов О.В., Удалих О.О. та ін. Важливий внесок в дослідження даної проблеми внесли також науковці, зокрема: Гайдуцький А.П., Погріщук Б.В., Епштайн Д.А., Харрісон Д.А., Томпсон Дж.Б., Мейер К.Е. Питанням залучення іноземних інвестицій та створення сприятливого інвестиційного клімату України займались такі вчені, як: Ганзюк С.М., Музиченко А.С., Філіпенко А.В., Комаров В.М., Лановий В.С., Бланк І.О., Мельник М.В. тощо.

Виділення не вирішених не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для України існує ряд перешкод на шляху до залучення коштів іноземних інвесторів. Сьогодні до них можна віднести, насамперед, нестабільність політичної ситуації, недосконаліть ринкового механізму економіки, надмірну монополізацію економіки, високий рівень інфляції тощо. Зрозуміло, що під час економічної та політичної нестабільності інвестиційна активність в Україні значно знизилася [2]. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених аналізу інвестиційного клімату України, слід відзначити необхідність подальшого його моніторингу та визначення напрямів підвищення інвестиційної привабливості національної економіки в сучасних складних умовах.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є здійснення моніторингу інвестиційного клімату України та визначення напрямів його покращення.

Виклад основного матеріалу. Без розуміння теоретичної сутності інвестиційного клімату неможливо створити чітку систему орієнтирів для інвестора, на основі яких він приймає рішення про вкладання капіталу у ту чи іншу державу. Так, наприклад, вітчизняний науковець Б.А. Карпінський [3] визначає інвестиційний клімат як комплекс політичних, соціальних, інноваційних, інфраструктурних елементів, які наявні на певній території та дають у своєму сумарному прояві синергетичний ефект.

А.Б. Гончаров [4] під інвестиційним кліматом розуміє сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та зарубіжних інвесторів. І.Є. Іваненко-Свинцицька [4] наголошує, що інвестиційний клімат формується під впливом економічних, політичних, технічних та соціальних чинників, найвагомішу роль серед яких відіграють економічні параметри приймаючої країни.

Отже, проаналізувавши підходи вчених щодо визначення сутності даної категорії, вважаємо найбільш змістовним наступне: інвестиційний клімат країни – це система політичних, природно-географічних, фінансових, економічних, соціально-культурних умов, які у своїй взаємодії забезпечують та впливають на інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів. В свою чергу, моніторинг інвестиційного клімату ґрунтується на аналізі чинників, що його формують. Найбільш найпоширенішими є: макроекономічні; політичні; стан державного боргу; інтелектуальна власність; законодавство і судовий захист; дотримання зобов'язань по контрактах; злочинність і корупція; податки; банківська система; валютна і торгова політика. Політика місцевих властей.

Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема: є одним з найбільших потенційно містких ринків в Європі; володіє багатими природними ресурсами; має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та значний науково-технічний потенціал; володіє значним сільськогосподарським потенціалом (вигідне географічне розташування, сприятливий клімат, родючі ґрунти); має добре розвинену інфраструктуру. Окрім того, привабливість української економіки для іноземних інвесторів ґрунтується на наявності відносно дешевої кваліфікованої робочої сили, сформованій законодавчій базі з вирішення питань іноземних інвестицій, яка, зокрема, впроваджує національний режим діяльності для фірм з прямими інвестиціями, посиленні зв'язків з країнами ЄС, членстві в СОТ тощо [1]. Та попри все наша держава програє в надійності інвестиційного клімату. Несприятливі внутрішні фактори відлякують інвесторів: політична нестабільність, невідповідність норм законодавства міжнародним нормам і рівень його дотримання, високий рівень корупції тощо.

На рисунку 1 зображено динаміку зміни обсягу залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України за період 2005 – 1.10.2015 р.

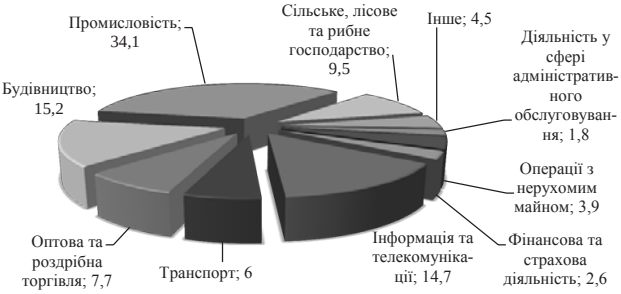


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності станом на 01.07.2015 р. (у % до загального обсягу інвестування), розроблено автором за даними [5]

Так, за період 2005 по 2013 рр. обсяг залучених інвестицій збільшився з 9047,0 млн. дол. до 55,3 млрд. дол. або на 83,6%. Зважаючи на складне, насамперед, політико-економічне становище в Україні з 2014 року по 1.10.2015 р. обсяг залучених інвестицій зменшився з 55,3 млрд. дол.

до 43,9 млрд. грн. або на 20,5%. Відтік іноземних інвестицій тільки за перший квартал 2015 року становив 2,91 млрд. дол. Відмітимо, що майже всі залучені інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності (рис. 2).

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами залучення капітальних інвестицій, станом на 01.07. 2015 року залишаються: промисловість – 33,7 млрд. грн. (34,1%), будівництво – 15,0 млрд. грн. (15,2%), інформація та телекомунікації – 14,5 млрд. грн. (14,7%) тощо. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12274,1 млн.дол. або 28,6% від загального обсягу інвестицій, Німеччина – 5489,0 млн. дол. (12,8%), Нідерланди – 5108,0 млн. дол. (11,9%), Російська Федерація – 2685,6 млн. дол. (6,3%), Австрія – 2354,3 млн. дол. (5,5%) та ін. (рис. 3). Зауважимо, що незадовільна диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики кількох країн – основних інвесторів.

Сьогодні існує достатньо велика кількість рейтингів інвестиційного клімату держави або інвестиційної привабливості об'єкта інвестування, які регулярно публікуються та відрізняються один від одного головним чином переліком складових, які беруться до уваги під час розрахунку. Своєрідним барометром конкурентоспроможності, а відповідно і інвестиційного клімату держави є ряд індексів, а саме: Global Competitiveness Index, The Doing Business, Heritage Foundation.

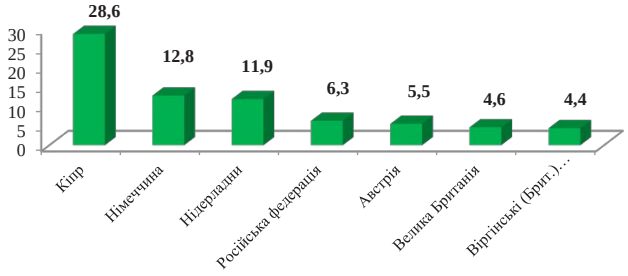


Рис. 3. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами станом на 01.07.2015 р. (у % до загального обсягу)

Джерело: розроблено автором за даними [5]

До параметрів найбільш популярного показника серед вітчизняних аналітиків, Індексу ведення бізнесу (The Doing Business) відносять відкриття бізнесу, процедури одержання дозволу створення логістичної бази, прийом на роботу співробітників, реєстрація майна, одержання кредиту, захист інвестицій, виплата податків, торгівля з зарубіжними країнами, складання контракту, закриття бізнесу. Розраховується він з обов'язковим урахуванням законів та положень, які впливають на умови ведення підприємницької діяльності. Експерти Heritage Foundation та The Wall Street Journalв розраховують Індекс економічної свободи (Heritage Foundation) і визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживання товарів і послуг, за винятком необхідної громадянам захисту та підтримки свободи як такої». Серед основних параметрів: бізнес свобода, торгова свободи, фінансова свобода, державні витрати, валютна свобода, інвестиційна свобода, фінансова свобода, права власності, свобода від корупції, свобода праці [4].

В таблиці 1 представлена позиція України за найважливішими міжнародними індексами, що характеризують інвестиційну привабливість України.

За період з 2008 по 2015 рік позиція України у рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності суттєво не змінилося: за вісім років Україна втратила 7 позицій.

За 2014-2015 рр. Україна опустилася з 76-го на 79 місце серед 140 країн світу. Нагадаємо, індекс конкурентоспроможності визначає здатність економіки зростати у довгостроковій перспективі. Складається з 114 показників, 2/3 яких – це результати опитування керівників бізнесу, 1/3 – статистична інформація. Серед складових індексу глобальної конкурентоспроможності найбільше позицій Україна втратила за показником макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134 місце із 140 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121 місце) [10]. Показник макроекономічного середовища погіршився, перш за все, через зростання інфляції. Показник рівня розвитку фінансового ринку погіршився, насамперед, через погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку (мінус 10 позицій, 118 місце)та регулювання фондового ринку (мінус 8 позицій, 135-е місце), а також зниження індексу захисту юридичних прав (мінус 6 позицій, 17 місце).

Традиційно Україна відстає у рейтингу за складовими якості інституцій (у 2015 році як і у 2014 Україна знаходиться на 130-му місці) та ефективності ринку товарів та послуг (106-е місце). З іншого боку, Україна покращила свої позиції за складовими ефективності ринку праці

Таблиця 1

Місце України у світових рейтингах, що характеризують інвестиційну привабливість країни, за період 2008-2015 рр., розроблено на основі [6-9]

Показник	Рік								Відх. 2015/ 2008
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) (GCI)	72 (з 139)	82 (з 143)	89 (з 143)	82 (з 144)	73 (з 144)	84 (з 148)	76 (з 144)	79 (з 140)	↓7
Індекс ведення бізнесу (The Doing Business)	146 (з 176)	145 (з 176)	147 (з 183)	149 (з 178)	152 (з 183)	137 (з 184)	112 (з 189)	96 (з 185)	↑50
Індекс економічної свободи (Heritage Foundation)	133 (з 157)	152 (з 179)	162 (з 179)	163 (з 179)	161 (з 179)	163 (з 179)	155 (з 179)	162 (з 178)	↓29

Таблиця 2

Позиція України в рейтингу за індексом ведення бізнесу за період 2009-2015 рр., розроблено на основі [9]

Складові індексу	Рік							Зміна 2015/2014
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Складність ведення бізнесу, загальна оцінка	145	147	149	152	137	112	96	▲ 16
За субіндексами:								
– реєстрація підприємства	128	136	118	116	50	47	76	▼ 29
– реєстрація власності	140	160	165	168	158	97	59	▲ 38
– оподаткування	180	181	181	183	168	164	108	▲ 56
– підключення до мережі електропостачання	–	–	169	166	170	172	185	▼ 13
– виконання зобов'язань по контракту	48	43	44	44	45	45	43	▲ 2
– відновлення платоспроможності	143	145	158	158	157	162	142	▲ 20
– кредитування	28	30	21	23	24	13	17	▼ 4
– дозвільна система у будівництві	179	181	182	182	186	41	70	▼ 29
– міжнародна торгівля	121	139	136	144	148	148	154	▼ 6
– захист прав інвесторів	142	108	108	114	127	128	109	▲ 19

(плюс 14 позицій, 56-е місце серед 140 країн у рейтингу) та вищої освіти та професійної підготовки (плюс 7 позицій, 34 місце в світі) [10].

Окремо розглянемо позицію Україні серед інших країн світу за індексом ведення бізнесу за період 2009-2015 рр. в розрізі його складових: саме цей рейтинг є найпопулярнішим серед потенційних інвесторів (табл. 2).

Особливу увагу привертає на себе той факт, що в період тривалого конфлікту на Сході та складного економічного становища в країні за 2014-2015 рр. Україна змогла покращити свої позиції, про що і свідчать субіндекси Індексу ведення бізнесу. Основні позитивні зрушення відбулися за рахунок, насамперед, сплати податків (+56 позицій у рейтингу), реєстрації власності (+38 позицій), відновлення платоспроможності підприємств (+20 позицій) і, найголовніше для інвесторів, вперше за останні чотири роки збільшився показник захисту інвесторів (+ 19 позицій у рейтингу). Найбільше втратила позицій Україна за останній рік в частині реєстрації підприємств та отриманні дозволів на будівництво (- 29 позицій) [10]. Отже, за даними Всесвітнього банку, у рейтингу The Doing Business–2015, Україна зайняла 96 місце, це той рекорд, який вона не досягала за всі роки своєї незалежності, увійшовши у сотню країн. П'ятірка країн-лідерів за умовами ведення бізнесу у світі залишилася незмінною: Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США і Данія. Варто зазначити, що Сінгапур займає перше місце у рейтингу Doing Business сьомий рік поспіль [10].

На сьогоднішній день Україна залишається серед країн з «репресованою економікою», згідно даних дослідників американського дослідницького центру The Heritage Foundation. У новому щорічному рейтингу країн щодо рівня економічної свободи – Індексі економічної свободи 2015 року – Україна посідала 162-е місце зі 178 країн, у звіті минулого року вона посідала 155-е місце [11].

Дослідники відзначають, що Україна погіршила свої позиції за вісьмома з 10 показників: найгірша ситуація з гарантіями прав власності, інвестиціями, управліннями державними витратами. Україна перебуває на останньому місці з 43 країн Європи, її загальний бал нижчий, ніж загалом у світі [11]. Крім України, до списку країн з «репресивною економікою» входять ще 25 країн. Поруч з Україною в рейтингу – М'янма і Болівія. До групи «вільних економік» цього разу увійшли п'ять країн, які набрали понад 80 балів: Гонконг, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія і Швейцарія [11].

Висновки та пропозиції. Здійснений в роботі моніторинг інвестиційного клімату свідчить про те що, що клімат для залучення іноземних інвестицій в Україну не є комфортним для інвесторів, особливо в короткостроковій перспективі, в наслідок відсутності практичних кроків, які б забезпечували економічну свободу та захист інтересів всіх учасників бізнес–процесів при зрозумілих правилах ведення бізнесу.

Активізація іноземного інвестування можлива лише за умов політичної стабільності, пожвавлення національної економіки та появи позитивних зрушень у відродженні виробництва. Для іноземних інвесторів першочергове значення мають стабільність і прозорість економіки країни в цілому. Світовий досвід показує, що основні потоки коштів стратегічних інвесторів спрямовуються не стільки у місця, де створені максимальні пільгові умови, скільки у країни, економіка яких стабільно і послідовно розвивається на власній внутрішній основі. При запровадженні в життя стабілізуючих заходів та реалізації оголошених керівництвом держави реформ, на наш погляд, будуть створені всі необхідні умови для покращення інвестиційного клімату держави і, відповідно, збільшиться потік прямих іноземних інвестицій уже в найближчій перспективі.

Список літератури:

1. Гура А. О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / А. О. Гура // Збірник наукових праць ХНПУ ім. Г. С. Сковороди «Економіка». – 2015. – С. 188-196.
2. Ганзюк С. М., Якубовська А. О. Інвестиційний клімат в Україні: реалії політичної кризи / С. М. Ганзюк, А. О. Якубовська // Збірник наукових статей Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми соціально-економічного розвитку підприємництва», 28 листопада м. Монреаль. – 2014. – С. 45-49.

3. Карпінський Б. А. Інвестиційний клімат України / Б. А. Карпінський // Фінанси України. – 2001. – № 7 – С. 139–148.
4. Кубах Т. Б. Інвестиційний клімат держави: теоретичний та практичний аспект / Т. Б. Кубах // Ефективна економіка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2604
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
6. Офіційний сайт рейтингового агентства «Moody's» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://moodys.ru/.
7. Офіційний сайт рейтингового агентства «Fitch Ratings» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fitchratings.ru
8. Офіційний сайт організації «Transparency International» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://transparency.org/
9. Офіційний сайт «Світового банку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine
10. Чухай Г. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua /ua/news/ukrayina-u-reytyngu-globalnoyi-konkurentospromo zhnosti-2015
11. Україна – на 162-му місці в рейтингу економічних свобод. – Офіційний сайт РадіоСвобода. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.radiosvoboda.org/content/article/26815953.html

Ганзюк С.М., Караканов В.В.
Днепродзержинский государственный технический университет

ДИНАМИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА УКРАИНЫ

Аннотация
Исследована экономическая сущность инвестиционного климата страны. Определены факторы формирования инвестиционной привлекательности страны. Осуществлен мониторинг инвестиционного климата Украины в современный период. Проанализировано позицию Украины в мировых рейтингах. Предложены направления повышения инвестиционной активности в стране.
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат страны, инвестиционная привлекательность страны, иностранные инвестиции, инвестиционная активность.

Ganzyuk S.M., Karakanov V.V.
Dneprodzerzhinsky State Technical University

DYNAMIC MONITORING OF INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE

Summary
Studied the economic substance of the investment climate in the country. The factors of investment attractiveness of the country. By monitoring the investment climate of Ukraine in the modern difficult period. Analyzed Ukraine's place in the world rankings. Proposed direction-of increase of investment activity in the country.
Keywords: investment, investment climate, investment attractiveness of the country, foreign investment, investment activity.

УДК 330.101(477)

СУЩНОСТНЫЕ СИЛЫ ЛИЧНОСТИ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

Гончарова В.А.
Харьковский национальный университет внутренних дел

В качестве определяющих детерминант новой экономической парадигмы обоснованы сущностные силы (сущность) человеческой личности. В результате данного научного исследования определена структура сущностных сил (раскрыта сущность) личности. Личность необходимо рассматривать как человека, имеющего единую внутреннюю духовно-сознательно-бессознательную природу. В качестве метода исследования выбран триалектический метод познания. Таким образом, сделан один из первых шагов в исследовании теоретических вопросов личностной методологии.
Ключевые слова: новая экономическая парадигма, нооэкономика, деградация личности, личностная методология, сущность личности, триалектика развития личности.

Личностью не родятся, личностью становятся.
Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность.

Личность не есть часть, и не может быть частью в отношении к какому-либо целому, хотя бы к огромному целому, всему миру. Это есть существенный принцип личности, ее тайна.
Бердяев Н.А. О человеке, его свободе и духовности.

Постановка проблемы. Предсказания ученых в 70-х годах прошлого столетия о том, что наука XXI века будет наукой о человеке, похоже, сбываются. Сегодня научные методы начинают применяться к исследованию человека. Однако с помощью наук можно не только исследовать феномен последнего, но и изменить человеческую жизнь. Именно это последнее утверждение заставляет задуматься о возможных результатах научных исследований. Лекторский В.А. в одной из своих работ утверждает, «что именно с помощью наук о человеке можно найти условия, обеспечивающие сохранение самого человека (иначе он погибнет). Однако действительная картина оказывается сложнее. Всё более становится ясным новое обстоятельство: современные науки о человеке могут создать принципиально иной уровень человеческого развития, но они же при определённых условиях могут использоваться для деградации человека, его расчеловечивания – в этом случае окажется, что именно развитие наук о человеке приведет к тому, что человек в привычном нам смысле исчезнет, погибнет» [1, с. 4].

Личность всегда была в центре внимания наук о человеке. Сам человек долгое время вместо познания своего внутреннего мира покорял внешний. Данную проблему достаточно четко выразил еще в середине 60-х годов XX столетия Питер Ф. Друкер: «С тех пор как в середине XVII века Декарт объявил рассуждения о духовной сущности человека неуместными, западный мир интересовался только тем, что существует вне человека, – природой и обществом» [2, с. 215]. В результате, чувствуя себя хозяином, подчиняя природу, человек практически уничтожил свой дом (экологическая проблема), успешно заменил реальный мир искусственным, и вполне возможно в ближайшем будущем с помощью NBIC-технологий сможет заменить и себя более физически и психически совершенным «постчеловеком».

Анализ последних исследований и публикаций. Одним из предсказателей создания проектов по разработке «постчеловека» более 5 лет назад был Михайлов Ю., который отмечал: «Самое поразительное, что созданный человеком мир... отрицает уже не только природу и Бога, с которыми у него борьба, а и... самого человека, который ему попросту уже не нужен – ни по сути своей, ни в массе своей. Искусственный мир требует и какого-то искусственного человекоподобного создания, того же гуманоида – то ли просто постчеловека, то ли даже сверхчеловека, ну и надо полагать, уже и не в тех количествах и пропорциях, чем сегодня, а потому всем не приспособившимся и правильно не смутировавшим землянам придется видно, этот счастливый, но имманентно уже болезнетворный, мир покинуть» [3, с. 511].

Сегодня проекты по созданию «постчеловека» не просто идеи, они реальны, над ними уже работают ученые в разных странах мира. Лекторский В.А. предсказывает и предостерегает о том, что, «если бы эти проекты осуществились (а частично они уже осуществляются), то это означало бы конец человека, «постчеловек» выступил бы убийцей настоящего человека. И это произошло бы именно с помощью наук о человеке» [1, с. 5]. К тому же, как утверждает Бернанос Ж., современная цивилизация « (с)делает человека бесчеловечным. Создана ли эта цивилизация для человека, или же она стремится создать человека для себя, по своему образу и подобию, узурпируя таким образом, благодаря необычным ресурсам техники, всемогущество самого Бога? Вот что важно выяснить» [4, с. 114-115].

Поэтому Хоркхаймер М. и доказывал, что «слепое развитие технологии усиливает социальное угнетение и эксплуатацию, угрожает превратить прогресс в его противоположность, в полное варварство. Все дело в том, что как статическая онтология, так и учение о прогрессе, как объективистские, так и субъективистские формы философии *забыли о человеке* (выделено мной – *В.Г.*)» [5, с. 154]. Вместе с тем постнеоклассическая наука вспомнила о человеке, точнее «исходной посылкой необходимости к постнеоклассической науке

© Гончарова В.А., 2016

и знанию стал взгляд на *человека*» [6, с. 9]. При этом, как отмечает Гальчинский А., «структурно усложняется поле экономической деятельности. Оно раздваивается: наряду с экономикой товара формируются функциональные механизмы социоцентристской экономики – экономики человека» [7]. Вместе с тем «понятие «экономическое развитие» позиционируется как развитие сущностных сил человека, накопления богатства человеческой личности, ее творчески-креативного потенциала... Это не импровизации; это уже сегодня интенсивно развивающаяся на Западе практика. Выстраивая свои евроинтеграционные доминанты, мы, по большому счету, обязаны учитывать это» [7]. И сегодня это «становится возможным именно новой *человекомерной науки*, где **Чело-Век** является не каким-то сейчас по-модному названным КАПИТАЛОМ (человеческим, интеллектуальным, социальным, культурным и пр.), т.е. ***средством*** наращивания ***прибыли***, а выступает как целостная **ЛИЧНОСТЬ**, имеющая единую триипостасную – ***духовно***-био-социальную природу, где именно духовная ипостась, **нравственность = человечность** предопределяет специфику особого живого вида – homo sapiens (человек разумный)» [6, с. 5-6].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Но и здесь существует проблема, т.к. «остается непонятным, как может развиваться современная, научно ориентированная культура, если сама наука не имеет научной теории личности, пользующейся хоть каким-то признанием» [8]. Само же отсутствие данной теории обуславливается тем, что существующие парадигмы не охватывают последнюю как единое целое в виду того, что до определенного времени неоднозначно верным был выбран метод ее познания. Кроме того, приняв во внимание тот факт, что сегодня наблюдается-отмечается деградация личности, то существует необходимость в научных исследованиях внутренней природы человеческой личности, а именно сущностных сил личности, о которых говорил Гальчинский А. [7].

Таким образом, главной целью данной работы является:

1) обоснование метода познания личности, с помощью которого данную категорию можно будет раскрыть как единое целое;

2) определение сущностных сил (раскрытие сущности) личности как единого целого.

Изложение основного материала. Сегодня «становится очевидным, что пока в мышлении человека господствует диалектика, начать преодоление кризисности невозможно, как говорят, по определению» [9, с. 118].

Еще Флоренский П. «разрабатывал учение о *новом синтезе*, охватывающем Троического Бога и человека вместе с современной наукой и философией в *единой динамической вселенной*, постигаемой в свете ***метафизики соучастия***, ибо Бог не может пребывать в двоичности, которая есть вечное противостояние двоих, не означающее абсолютного многообразия, а «расширяется» до триады, так как только *третье* лицо, «он», может сохранить их существование в различии и обеспечить их *динамическую тождественность*. Именно *третий* член утверждает динамическое существование двух других и служит залогом того, что они не поглотят друг друга без остатка... На это же указал и Н. Бердяев, подчеркивая экзистенциальный смысл Тринитарной доктрины: «...Троица есть священное, божественное число, оно означает *полноту, преодоление борьбы и разрыва*»... «Сама Божественная Троичность повсюду повторяется в мире... Все, что совершается в горнем мире, совершается в дольнем мире» [9, с. 114-115].

Таким образом «мы выходим на *фундаментальную* для отечественной *хозяйствоведческой* науки проблему ***триалектики*** как метода познания, который отличает православную религиозно-философскую мысль от западного *диалектического* анализа, при котором целое *разрывается* на две противоположности, сильнейшая из которых поглощает другую. В формате диалектики (разрыва целого на противоположные стороны-части и борьбы между ними за господство-победу) речи об исследовании динамического существования, которое есть процессирующее *дление изначальной синкретичности* реальности, практически не ведется, что в конечном итоге оборачивается *противожизненностью* и *античеловечностью*, о чем явно свидетельствует современный, преобразованный по *диалектическим* сценариям, *кризисный* мир» [9, с. 118].

Как результат, «доктрина *троичности* предстает *необходимым актуальным* методом-инструментарием постижения реальности не только в плане преодоления кризисности современной экономической науки, но и *цельного* познания *целостного* мира» [9, с. 115]. Поэтому Задорожный Г.В. отмечает, что с возникновением постнеоклассической науки «человек стал рассматриваться не просто как *биосоциальное* существо, а как имеющий *единую внутреннюю триипостасную* природу: ***духовно-био-социальную***...» [6, с. 9], а также утверждает, что «личность имеет триалектическую, триипостасную био-социо-духовную природу» [9, с. 123]. Здесь необходимо отметить, что более 10 лет назад Тарасевич В.Н., который утверждал, что «экономика... как сложная человекоразмерная система с действующим в ней не просто экономическим человеком или даже человеком-личностью, а человеком как космо-биосоциальным существом, в котором нераздельны сознательное, под- и бессознательное начала», также рассматривая сущность человека, применил триалектический метод познания [10, с. 113].

Таким образом, сегодня в научных исследованиях является достаточно обоснованным применение триалектического метода познания природы личности.

Для того чтобы определить сущностные силы (раскрыть сущность) личности как единого целого, необходимо проанализировать определение данной категории. Так, «личность – человек как субъект отношений и сознательной деятельности» [11]. Нас в данном случае будет интересовать вторая часть данного определения. И так, «сознание – это высшая, свойственная только людям... функция мозга, заключающаяся... в разумном регулировании и самоконтролировании поведения человека...» [12]. Т.е. сознание – это разум человека. Даже школьникам известно, что человек есть homo sapiens, а так как «личностью не родятся, личностью становятся» [13], то с точки зрения методологической культуры будет некорректно автоматически признавать любого homo sapiens

полноценной личностью. Вместе с тем, одна из трех сущностей личности – сознание, разум – раскрыта. Также здесь следует отметить, что понятие «нооэкономика» (экономика разума) более пяти лет назад вошла в категориальный аппарат современных научных исследований [7; 14, 15], что еще более обуславливает актуальность изучения природы человеческой личности.

То, что «бессознательное и сознательное являются основными подсистемами человеческой психики» [16], быстрее всего ни у кого не вызывает сомнений. Таким образом, в структуру сущностных сил личности наравне с сознательной сущностью включается и бессознательная. У новорожденных первая практически отсутствует, а вторая – представлена в виде так называемых врожденных физиологических рефлексов. Со временем сознание, разум обогащаются, а рефлексы заменяются бессознанием. Вместе с тем, как указывал Воскобойников А.Э., «они сплетены многообразными связями» [16], т.е. сознание учит бессознание, и – наоборот, что еще раз подтверждает единство сущностных сил личности.

Бернанос Ж. утверждает, что «все человечество больно. Лечить нужно человечество. Первая и неотложная задача – вернуть человеку духовность» [4, с. 147]. «По словам английского ученого... Энтони Гидденса, центральным событием XX ст. стала победа над материальным. «Экономика брюха» трансформируется, пишет по этому поводу Тоффлер, в «Экономику души», в «постматериальную систему ценностей» [7]. В действительности, «человек есть личность не по природе, а по духу» [17, с. 178], а сама «**ЛИЧНОСТЬ**, имеющая единую триипостасную – ***духовно***-биосоциальную природу, где именно духовная ипостась, **нравственность = человечность** предопределяет специфику особого живого вида – homo sapiens (человек разумный)» [6, с. 6], т.е. третьей сущностной силой личности есть духовная сущность. «Отрицательные последствия быстрого расширения ноосферы – планетарной сферы научного разума, как показал XX век, стала *духовная деградация человека*» [6, с. 7], что еще раз подтверждает единство сущностей личности, а именно – сознания и духовности.

«Постнеоклассическая наука и «пришла» для того, чтобы направить сознание человека в иное поле постижения-понимания, мировидения, где само сознание как «функционирование»-проявление Духа не просто взаимодействует с физической реальностью, но создает ее. Голографическая теория Вселенной [18], возникшая в соответствии с новейшими научными данными, на сегодня дает не только наиболее адекватную картину реальности, но и несет в себе импульсы к пробуждению-спасению: физический мир – это всего лишь небольшой эпизод в гораздо большем контексте жизни, а реальность прежде всего развертывается в нефизической области (Стрибер) и человек делает лишь первые шаги по пути духовной эволюции, связанные с высвобождением жизни из безгласного кокона материи (Т. Маккенн)» [9, с. 118].

«Духовность человека – это свойство человеческого духа, отражая мир, осуществлять свободное ценностное самостроительство и самому отвечать за свою жизнь в мироздании» [19], т.е. человек рождается свободным, но за все несет ответственность, поэтому духовный человек сознательно и бессознательно ведет хозяйственную деятельность. При этом игнорировать бессонательную сущностную силу личности мы не вправе, т.к. без нее «мы не можем всесторонне и глубоко раскрыть психические механизмы ни одного феномена духовной жизни человека, ни одного его поступка» [16], что еще раз подтверждает единство сущностей личности – бессознательной и духовной.

Святой Дух у Мережковского и Бердяева Н.А. становится неким синтезирующим принципом, «синтетическим моментом» в триединой мистической диалектике: разделение на Отца и Сына примеряется в Духе [20, с. 180]. Что касается высказывания Н.А. Бердяева, то он, на наш взгляд противоречит сам себе, т.к. подчеркивая экзистенциальный смысл Тринитарной доктрины утверждал, что «Троица есть священное, божественное число, оно означает *полноту, преодоление борьбы и разрыва*» и «Сама Божественная Троичность повсюду повторяется в мире» [9, с. 115], поэтому никакой триединой мистической диалектике нет в природе. Иначе разделение на сознательную и бессознательную сущности также должно примеряться в духовной сущности. Получается, что изначально личность мы снова не будет рассматривать как единое целое, а только лишь при определенных условиях, а именно когда духовная сущность синтезирует сознательную и бессознательную. Если последний процесс не происходит, то и личности вовсе никакой не существует, впрочем, как и человека тоже.

Выводы и предложения. В результате данного научного исследования с помощью триалектического метода познания была определена структура сущностных сил (раскрыта сущность) личности как единого целого, которую необходимо рассматривать как человека, имеющего единую внутреннюю духовно-сознательно-бессознательную природу.

Таким образом, автором данной работы сделан лишь один из первых важных шагов в разработке личностной методологии [6, 9, 21].

Список литературы:

1. Лекторский В. А. Возможны ли науки о человеке? [Текст] / В. А. Лекторский // Вопросы философии. – 2015. – № 5. – С. 3-15.
2. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества [Текст] / П. Ф. Друкер. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 336 с.
3. Михайлов Ю. (Осипов Ю. М.) Реквием. Роман о романе, или роман с романом [Текст] / Ю. Михайлов (Ю. М. Осипов). – М.: ТЕИС, 2010. – 592 с.
4. Бернанос Ж. Свобода... для чего? [Текст] / Ж. Бернанос. – СПб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2014. – 288 с.
5. Хоркхаймер М. Затмение разума. К критике инструментального разума [Текст] / Макс Хоркхаймер. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2011. – 224 с.

6. Задорожный Г. В. Духовно-ноосферно-устойчивое хозяйственное развитие как стратегический вектор возрождения украинского общества [Текст] / Г. В. Задорожный. – Харьков: ВНИОО им. В. И. Вернадского, 2015. – 107 с.
7. Ормоцадзе М. Анатолий Гальчинский: «Логика саморазвития экономики всегда разумна» [Электронный ресурс] / М. Ормоцадзе // Forbes-Украина. – 25 декабря 2015. – Режим доступа: http://forbes.net.ua/nation/1407771-anatolij-galchinskij-logika-samorazvitiya-ekonomiki-vsegda-razumna
8. Налимов В. В. Спонтанность сознания: Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектоника личности [Электронный ресурс] / В. В. Налимов. – М.: Изд-во «Прометей» МГПИ им. Ленина, 1989. – 288 с. – Режим доступа: http://modernlib.ru/books/nalimov_vv/spontannost_soznaniya/read
9. Задорожный Г. В. Личность как начало координат реактуализации политэкономических исследований [Электронный ресурс] / Г. В. Задорожный // Вопросы политической экономии. – 2013. – № 1 (6). – С. 103-128. – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fvopoliteco.ucoz.com%2Fmgz%2Fwpe2013-01.pdf&name=wpe2013-01.pdf&lang=ru&c=568493ede612&page=3
10. Тарасевич В. Н. Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке / В. Тарасевич // Вопросы экономики. – 2004. – № 4. – С. 107-117.
11. Большой Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]: онлайн. – Режим доступа: http://gufo.me/content_bes/lichnost-34203.html
12. Спиркин А. Г. Сознание, самосознание и рефлексия [Электронный ресурс] / А. Г. Спиркин. – М.: Политиздат, 1972. – 303 с. – Режим доступа: http://society.polbu.ru/spirkin_philosophy/ch14_i.html
13. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность [Электронный ресурс] / А. Н. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с. – Режим доступа: https://www.marxists.org/russkij/leontiev/1975/dyeatyelnost/txt16.htm
14. Логинов Е. Л. Нооэкономика: генезис конструирования новой социально-экономической реальности / Е. Л. Логинов // Вопросы экономики. – 2011. – № 39 (471). – С. 15-18.
15. Агеев А. И., Логинов Е. Л. Нооэкономика: определенная экономика в неопределенном будущем / А. И. Агеев, Е. Л. Логинов // Экономические стратегии. – 2011. – № 11. – С. 24-31.
16. Воскобойников А. Э. Бессознательное и сознательное в духовном мире человека. [Электронный ресурс]: дис.... докт. философ. наук / А. Э. Воскобойников. – М.: 1997. – 399 с. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/bessoznatelnoe-i-soznatelnoe-v-dukhovnom-mire-cheloveka
17. Бердяев Н. А. О человеке, его свободе и духовности: Избранные труды [Текст] / Н. А. Бердяев. – М.: Психолого-соц. институт, Флинта, 1999. – 312 с.
18. Талбот Майкл. Голографическая Вселенная [Текст] / Майкл Талбот. – М.: Изд. дом «София», 2004. – 368 с.
19. Культура. Наука. Образование [Электронный ресурс]: монография / Г. Ф. Назарова, С. И. Некрасов, Н. А. Некрасова, Т. В. Серёгина. – М.: Изд. дом Академии Естествознания, 2011. – 248 с. – Режим доступа: http://www.rae.ru/monographs/103-3576
20. Аксенов-Меерсон, Протоиерей Михаил. Созерцание Троицы Святой... Парадигма Любви в русской философии троичности [Электронный ресурс] / Протоиерей Михаил Аксенов-Меерсон. – К.: «ДУХ І ЛІТЕРА», 2007. – 328 с.
21. Задорожный Г. В. Человекомерный вектор кардинального обновления методологии экономической науки: от политической экономии через философию хозяйства к глобалистике (к 400-летию политической экономии) [Текст] / Г. В. Задорожный. – Харьков: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2015. – 39 с.

Гончарова В.О.
Харківський національний університет внутрішніх справ

СУТНІСНІ СИЛИ ОСОБИСТОСТІ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПАРАДИГМИ

Анотація
Як визначальні детермінанти нової економічної парадигми обгрунтовані сутнісні сили (сутність) людської особистості. В результаті даного наукового дослідження визначена структура сутнісних сил (розкрито сутність) особистості. Особистість необхідно розглядати як людину, що має єдину внутрішню духовно-свідомо-несвідому природу. В якості методу дослідження обрано тріалектичний метод пізнання. Таким чином, зроблено один із перших кроків у дослідженні теоретичних питань особистісної методології.
Ключові слова: нова економічна парадигма, нооекономіка, деградація особистості, особистісна методологія, сутність особистості, тріалектіка розвитку особистості.

Goncharova V.A.
Kharkiv National Universyti of Internal Affairs

ESSENTIAL POWERS PERSON AS A MAIN DETERMINANTS OF THE NEW ECONOMIC PARADIGM

Summary
As the determinants defining of a new economic paradigm grounded essential powers (essence) of the human person. As a result of this research determined the structure of the essential powers (essence) of the person. Person must be regarded as a person with a single inner spiritual and conscious-unconscious nature. As a research method selected trialektic method of knowledge. So did one of the first steps in the study of theoretical issues of personal methodology.
Keywords: new economic paradigm, nooekonomika, degradation of the individual, personal methodology, the essence of the personality, the trialektic of development of individual.

УДК 338.5:336.225

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Григораш Т.Ф., Поплавська В.О., Шутова Д.М.
Університет митної справи та фінансів

У статті визначено сутність трансфертного ціноутворення та принципів, що лежать в його основі. Досліджені особливості трансфертного ціноутворення в Україні на основі введених змін у податковому законодавстві. Розкрито сутність методів ціноутворення, їх особливості. Наведено переваги та недоліки впровадження в Україні трансфертного ціноутворення.
Ключові слова: оподаткування, трансфертне ціноутворення, звичайна ціна, пов'язані особи, методи визначення ціни.

Постановка проблеми. У той час коли в країнах з розвинутою ринковою економікою уже встановлено правила використання механізму трансфертного ціноутворення, Україні робляться лише перші кроки, вмотивовані насамперед намаганням стабілізувати розвиток національної економіки та призупинити вимивання капіталу до офшорних зон. На етапі впровадження Закону України «Про трансфертне ціноутворення» виникає питання чи принесе він очікуваний результат та наскільки швидко, яка буде його практична значимість та чи дозволить він вдосконалити систему нарахування податків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню трансфертного ціноутворення приділено багато уваги з боку таких зарубіжних та вітчизняних науковців: К. Друрі, Е.А. Аткінсона, Дж. Фостера, О. Клименко, І. Сичевський, О. Чукліна, О. Черевко, Р. Лещенко та ін.

Метою статті є висвітлення основних положень Закону України «Про трансфертне ціноутворення» та характеристика переваг та недоліків трансфертного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу. Податки – дуже складна фінансова категорія, яка здійснює вплив на всі економічні явища та процеси. Це обов'язковий елемент економічної системи будь-якої держави незалежно від моделі економічного розвитку та політичних сил при владі. Відсутність податків паралізує фінансову систему держави в цілому, робить її недієздатною і, в кінцевому підсумку, позбавленою будь-якого сенсу [1]. Тому держава завжди намагається підвищувати ефективність податкової системи. Для цього в державі проводяться великі структурні реформи та впроваджуються законодавчі ініціативи.

Питання світової глобалізації ставить перед економікою багато завдань. Чимало компаній не лише ведуть бізнес у своїй країні, а давно й активно займаються міжнародним бізнесом. Податкові відомства, фінансові адміністрації країн мають стежити за цими процесами та йти, як кажуть, у ногу з часом. Таким чином, податкові відомства зможуть ефективно впливати на надходження коштів до бюджету.

Саме з метою підвищення ефективності податкової системи в Україні було прийнято закон № 408 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» (далі Закон), який набрав чинності 1 вересня 2013 р. Останні зміни до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення внесені Законом України від 15.07.2015 № 609-VIII. Головною метою внесених змін є вдосконалення системи державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні, що надасть змогу захистити податкову базу, запобігти виведенню точки прибутку з України та уникнути при цьому підстав для подвійного оподаткування та невизначеностей, які можуть перешкоджати прямим іноземним інвестиціям та розвитку зовнішньої торгівлі.

Якщо фінансова корпорація в одній країні якимось чином занижує прибуток, то бюджет даної країни недоотримає податки. Відповідно в іншій завищують – і там одержують більше. Тобто законом відпрацьовується певний механізм збереження балансу інтересів між країнами. Потрібно віднайти такий баланс, щоб обсяги сплати податків були оптимальними для бюджету як однієї, так і іншої країни [2].

Взагалі, трансфертне ціноутворення – це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон. Тобто, трансфертна ціна – ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [7].

Цим Законом до Податкового кодексу імплементовано міжнародний досвід практичного застосування «принципу витягнутої руки», який є основним стандартом контролю за трансфертним ціноутворенням. Відповідно до цього принципу податковий контроль за трансфертним ціноутворенням передбачає коригування податкових зобов'язань платника податків. Закон запроваджує такі нові для вітчизняного податкового законодавства поняття, як трансфертне ціноутворення, контрольовані операції, пропорційне коригування, процедура узгодження цін, а також вносить зміни до понять звичайної ціни та пов'язаних осіб для цілей трансфертного ціноутворення тощо. На сьогодні питання здійснення контролю за трансфертним ціноутворенням – за принципом «витягнутої руки» залишається ключовим. Цей принцип фактично є основним стандартом контролю за трансфертним ціноутворенням.

Податковий контроль потребує оцінки правильності визначення взаємозалежними (пов'язаними) суб'єктами господарювання рин-

© Григораш Т.Ф., Поплавська В.О., Шутова Д.М., 2016

кової ціни за відсутності ринкових чинників а також проведення коригування для наближення комерційних відносин до реальних ринкових умов. Таке коригування відповідно до принципу «витягнутої руки» не впливатиме на відповідні договірні неподаткові забов'язання між взаємозалежними суб'єктами господарювання. У разі коли трансфертне ціноутворення не відображає ринкові чинники і не засновано на принципі «витягнутої руки», це може призвести до зниження податкових надходжень.

Простіше кажучи принцип витягнутої руки є принципом здійснення економічної діяльності (операцій) виключно на комерційних підставах у повній відповідності з ринковими умовами на умовах рівності сторін такої діяльності (операцій). Крім того, на європейському рівні принцип витягнутої руки використовується в Арбітражній конвенції Європейського Союзу про уникнення подвійного оподаткування.

Принцип «витягнутої руки» відображає економічні реалії конкретних фактів і обставин за операціями платника податків, що перебувають під податковим контролем, та приймає як базову величину нормальне функціонування ринку. Він дає змогу максимально наблизитися до стандартів відкритого ринку в разі, коли товари, інші види матеріальних або нематеріальних активів чи послуги передаються/надаються між взаємозалежними підприємствами.

Мета використання цього принципу – забезпечення належної податкової бази у кожній юрисдикції та уникнення подвійного оподаткування.

Головний механізм використання принципу «витягнутої руки» на практиці – це спроба зіставити (порівняти) операції (контрольовані, неконтрольовані) з точки зору податкових вигід, переваг (або недоліків, які вони утворюють).

У вітчизняному податковому законодавстві цей принцип закріплено у пп. 39.1.1 п. 39.1 ст. 39 Податкового кодексу України, відповідно до якого встановлено, що податковий контроль за трансфертним ціноутворенням передбачає коригування податкових зобов'язань платника податків до рівня податкових зобов'язань, розрахованих за умови відповідності комерційних та/або фінансових умов контрольованої операції комерційним та/або фінансовим умовам, які мали місце під час здійснення порівняльних операцій, передбачених відповідною статтею, сторони яких не є пов'язаними особами.

Економічний аналіз контрольованої операції, який має здійснюватися контролюючими органами з обов'язковим використанням принципу витягнутої руки, фактично зводиться до пошуку відповідей на такі запитання: чи зможе платник податків реалізувати товар (роботу, послугу) за тією самою ціною, якщо буде реалізовувати непов'язаній стороні, чи зможе платник податків домовитися про ту саму ціну, якщо він буде придбавати товар (роботу, послугу) у непов'язаної сторони? Якщо відповідь буде негативною на будь-яке з цих питань, то ціна не відповідає принципу витягнутої руки.

Даний принцип передбачає рівність у податковому ставленні до членів групи взаємозалежних суб'єктів господарювання та незалежних підприємств, чим сприяє розвитку конкуренції, міжнародної торгівлі та інвестицій. Хоча принцип не є дуже легким у застосуванні, він дає змогу визначити рівні прибутку між членами групи взаємозалежних суб'єктів господарювання [3].

Приєднання України до Глобального форуму Організації економічного співробітництва та розвитку з прозорості та обміну інформацією у комплексі з цим законом дасть змогу перекрити схеми мінімізації податкових зобов'язань через виведення прибутків до офшорів. Тому платникам податку, в тому числі на прибуток, необхідно буде керуватися новими правилами при застосуванні звичайних цін і їх визначенні. Як і раніше, загальним правилом є те, що звичайною ціною вважається ціна товарів і послуг, визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено Податковим кодексом. Для визначення звичайної ціни встановлено деякі особливості, що діють за наявністю обставин і у разі якщо:

– Ціни (націнки) на товари (роботи, послуги) підлягають державному регулюванню;

– При здійсненні операцій необхідне обов'язкове проведення оцінки;

– Ціна склалася під час проведення аукціону (публічних торгів), обов'язковість проведення яких передбачена законом;

– Поставка товарів (послуг) здійснюється на основі форвардного або ф'ючерсного контракту.

Контроль за операціями між пов'язаними особами здійснюватиметься як усередині країни, так і з нерезидентами, зареєстрованими в державі, де ставка податку на прибуток або корпоративного податку на 5 і більше пунктів нижча, ніж в Україні. Операції визначаються контрольованими за умови, якщо загальна сума здійснених операцій платника податку з кожним контрагентом дорівнює або перевищує 50 млн. грн. за відповідний календарний рік [4].

У контрольованих операціях існують такі методи визначення ціни:

– Порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу);

– Ціни перепродажу;

– «Витрати плюс»;

– Метод чистого прибутку;

– Розподілення прибутку.

Під час вибору методу, що використовується для визначення ціни в контрольованій операції, повинні враховуватися повнота і достовірність вихідних даних, а також обґрунтованість коригування, що здійснюються з метою забезпечення зіставності умов проведення контрольованої та зіставних операцій. Допускається застосування двох і більше методів. Платник податків використовує будь-який метод, який він обґрунтовано вважає найбільш прийнятним, однак у разі, коли існує можливість застосування і методу порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу), і будь-якого іншого методу, перевага надається методу порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу).

Метод порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу) базується на порівнянні ціни товарів (робіт, послуг), застосованої під час контрольованої операції, з ринковим діапазоном цін на ідентичні товари (роботи, послуги) у зіставних операціях.

Метод ціни перепродажу є методом визначення відповідності ціни товарів (робіт, послуг)

контрольованої операції звичайній ціні, який полягає у зіставленні валової рентабельності контрольованої операції, отриманої під час подальшої реалізації (перепродажу) товарів (робіт, послуг), що були придбані в контрольованій операції, з ринковим діапазоном валової рентабельності. Метод ціни перепродажу використовується для визначення відповідності ціни товару, за якою товар придбавається під час здійснення контрольованої операції та перепродається непов'язаним особам.

Метод «витрати плюс» є методом визначення відповідності ціни товарів (робіт, послуг) контрольованої операції звичайній ціні, який полягає у зіставленні валової рентабельності (визначається як відношення валового прибутку до собівартості реалізованих товарів/послуг) контрольованої операції з ринковим діапазоном валової собівартості у зіставних операціях. Метод «витрати плюс» застосовується, зокрема, під час виконання робіт (надання послуг) особам, які є пов'язаними з отримувачами результатів таких робіт (послуг).

Метод чистого прибутку полягає у зіставленні фактичного розподілення отриманого сукупного прибутку між сторонами контрольованої операції з розподіленням прибутку, здійсненим на економічно обґрунтованій основі між непов'язаними особами. Під час застосування методу розподілення прибутку між сторонами контрольованих операцій розподіляється сукупний прибуток або залишковий прибуток усіх сторін таких операцій за період, що аналізується. Сукупним прибутком всіх сторін контрольованих операцій є сума прибутку від даних контрольованих операцій всіх сторін контрольованих операцій за період, що аналізується.

У разі якщо жоден з цих методів не підходить, тоді використовують метод розподілення прибутку [5].

У новому Законі враховані пропозиції бізнесу, які дозволять вдосконалити механізм контролю за трансфертним ціноутворенням, але в той же час не нівелюють саму суть закону. Адже, по-перше, спрощені вимоги по звітності для бізнесу. По-друге, бізнесу не потрібно буде вести окремий бухгалтерський звіт для цілей трансфертного ціноутворення, він буде мати можливість визначати показники рентабельності на вибір – за національними або міжнародними стандартам бухгалтерського обліку та фінансової звітності. По-третє, перевірка по трансфертному ціноутворенню буде базуватися тільки на питаннях трансфертного ціноутворення. Разом з тим збережений 5% штраф за ненадання звітності по трансфертному ціноутворенню. Ця норма покликана перш за все виконувати стимулюючу функцію – попередити намагання ухилення від надання цієї звітності [6].

Що стосується недоліків трансфертного ціноутворення, то економісти називають деякі з них. Наприклад:

– можливість виникнення конфліктів при формуванні трансфертних цін через протилежні інтереси договірних сторін;

– «справедлива» ринкова ціна не завжди чітко виражена, оскільки різні постачальники можуть встановлювати різні ціни на практично однакові товари;

– додаткові витрати на внутрішній контроль витрат та доходів центрів відповідальності.

Вже зараз очевидно, що широке використання трансфертних цін в Україні сприятиме утвердженню міжнародно-визнаних стандартів ціноутворення.

Перед Україною наразі стоїть завдання: за досить короткий відрізок часу догнати інші країни і пройти той шлях, який Західна Європа чи Америка проходили за десятиріччя. Вплив глобальної економіки, який зростає, вимагає від країни, навіть створює певний тиск, аби українське законодавство і податкова система наближалися до міжнародних норм.

Висновок. Отже, проаналізувавши Закон України «Про трансферне ціноутворення» варто відзначити, що він повністю відповідає світовим тенденціям: трансфертне ціноутворення як система методів визначення справедливих ринкових цін для цілей оподаткування вже давно використовуються у світовій практиці. Оскільки головним завданням при цьому є максимальне оподаткування доходу в юрисдикції, в якій він генерується, предметом контролю, як правило, є зовнішньоекономічні операції.

До того ж, український Закон ставить перед собою мету не тільки контролювати операції з нерезидентами, але і перешкодити податковій оптимізації платників податків усередині країни. Адже численні норми Податкового кодексу про звичайні ціни дозволяли податковим органам перевіряти обґрунтованість цін як у зовнішніх, так і у внутрішніх операціях.

Таким чином, прийнятий парламентом Закон про трансфертне ціноутворення стане ефективним механізмом протидії неконтрольованому виведенню капіталів до офшорних зон та низькоподаткових юрисдикцій, дозволить руйнувати схеми мінімізації доходів та зменшити ризики ухилення від оподаткування.

Список літератури:

1. Юрій С. І. Фінанси / С. Юрій, В. Федосова. – К.: «Знання», 2008. – 103 с.
2. Кричун П. Питання трансфертного ціноутворення в Німеччині / П. Кричун // Вісник Міністерства доходів і зборів. – 2013. – № 46. – С. 58-61.
3. Крухмальов С. Принцип на відстані витягнутої руки – основний стандарт контролю за трансфертним ціноутворенням / С. Крухмальов, Є. Курілов // Вісник Міністерства доходів і зборів. – 2013. – № 41. – С. 24-27.
4. Сичевський І. Трансфертне ціноутворення / І. Сичевський, І. Сивопал // Вісник Міністерства доходів і зборів. – 2013. – № 33. – С. 14-17.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, ст. 39. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: // http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
6. Клименко О. Про трансфертне ціноутворення / О. Клименко // Вісник Міністерства доходів і зборів. – 2013. – № 32. – 5 с.
7. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.

Григораш Т.Ф., Поплавская В.А., Шутова Д.М.
Университет таможенного дела и финансов

ПРЕИМУЩЕСТА И НЕДОСТАТКИ ТРАНСФЕРНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Аннотация
В статье определена сущность трансфертного ценообразования и принципов, лежащих в его основе. Исследованы особенности трансфертного ценообразования в Украине на основе введенных изменений в налоговом законодательстве. Раскрыта сущность методов ценообразования, их особенности. Приведены преимущества и недостатки внедрения в Украине трансфертного ценообразования.
Ключевые слова: налогообложение, трансфертное ценообразование, обычная цена, связанные лица, методы определения цены.

Grygorash T.F., Poplavskaja V.O., Shutova D.M.
University of Customs and Finance

ADVANTAGES AND DRAWBACKS OF TRANSFER PRICING

Summary
The article defines the nature of transfer pricing and its background principles. The features of transfer pricing in Ukraine are investigated based on the changes in tax legislation. Transfer pricing methods and their features are presented. Advantages and drawbacks of implementation of transfer pricing in Ukraine are given.
Keywords: taxation, transfer pricing, regular price, related parties, pricing methods.

УДК 658.589

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ: ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІЇ

Івченко Л.В., Удовик Н.Л.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

В статті розглянуті джерела формування власного капіталу на підприємстві. Розкрито особливості формування окремих складових власного капіталу. Досліджено природу власного капіталу через функції, які він виконує на підприємстві. Узагальнено теоретичні засади формування власних фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його майбутній розвиток. Виявлено проблеми формування власного капіталу на підприємстві та надано пропозиції щодо їх удосконалення.
Ключові слова: власний капітал, джерела формування, внутрішні джерела, зовнішні джерела, функції власного капіталу, складові власного капіталу.

Постановка проблеми. Основу інформаційної бази системи управління капіталом підприємства в умовах ринкових відносин складає детальне облікове забезпечення процесу формування та розміщення власного капіталу. Це передбачає використання в процедурах аналізу ринкової та балансової вартості власного капіталу сучасного інструментарію в контексті прийняття відповідних управлінських рішень. Практика підтверджує, що облікові та аналітичні концепції формування та управління власним капіталом підприємств слід орієнтувати на: інвестиційні рішення (вкладання і накопичення капіталу), операційні рішення (інформація про рух капіталу), фінансові рішення (особливості використання капіталу) відповідно до видів господарської діяльності.

За ринкових умов господарювання успіх будь-якого суб'єкта господарювання, незалежно від форми власності та виду діяльності, багато в чому залежить від правильного вибору джерел формування, напрямів розподілу й використання капіталу, що знаходиться у розпорядженні підприємства.

Роль показника «власний капітал» для підтримання нормального фінансового стану підприємства настільки значуща, що він отримав законодавче підтвердження в Цивільному кодексі України, зокрема в частині вимог щодо співвідношення статутного капіталу та чистих активів господарських товариств. У зв'язку з цим дослідження питань формування власного капіталу підприємства та його структури має особливу актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку й аналізу формування та змін власного капіталу завжди були в центрі уваги економістів. Ці проблеми досліджуються в працях провідних іноземних та вітчизняних вчених-економістів. Проте у працях учених не склалося єдиної думки щодо природи поняття «власний капітал», особливо – у обліковому аспекті. До-

© Івченко Л.В., Удовик Н.Л., 2016

слідженнями проблем обліку та аналізу формування і змін власного капіталу займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені та науковці, як: Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, О. О. Канцуров, Г. Г. Кірейцев, В. В. Ковальов, М. І. Кутер, Г. В. Нашкерська, В. Д. Новодворський, В. Ф. Палій, О. І. Пилипенко, І. Р. Поліщук, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, В. Г. Швець та ін.

Аналізуючи останні публікації, можна виділити зарубіжних вчених, що займалися проблемою власного капіталу, серед них Ж. Андре, Н. де Анастасіо, Ануфрієв В. Е., Л. Батардон, Ф. Беста, Бугайова А. В., П. Герстнер, Дюмарше Ж. Б., Литньова Н. А., Ф. Ляйтнер, Медведєв М. Ю., Л. Пачолі, В. Рігер, Ж. Ришар та ін.

Багато науковців розглядають з різних точок зору проблему відображення власного капіталу в обліку тому, що будь-яка організація, яка веде виробничу чи іншу комерційну діяльність, повинна мати визначений капітал, що являє собою сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності. Економісти розглядають поняття капіталу з двох сторін. З одного боку, капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів, а з другого характеризує напрямок вкладення засобів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень у цьому напрямі, й нині існує потреба вдосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу. Досить важливим є питання визначення джерел формування власного капіталу, структури власного капіталу, а також його функцій.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження джерел формування власного капіталу на підприємстві та узагальнення теоретичних засад формування власних фінансових ресурсів підприємства, виявлення проблем у формуванні власного капіталу та його складових на підприємстві та надання пропозицій щодо їх усунення; подальший розвиток теоретичних та практичних основ з питання функцій власного капіталу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливе без формування достатнього обсягу власного капіталу. Власний капітал утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. При цьому, створюючи капітал підприємства, власник частково втрачає прямий зв'язок з капіталом, і він фактично стає власним капіталом підприємства, а не власника.

Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси, які воно вкладає для організації і фінансування господарської діяльності. Нормою для успішної, рентабельної роботи підприємства, його високої конкурентоспроможності на ринку і фінансової стійкості є ситуація за якої власний капітал становить більшу частину його фінансових ресурсів.

Управління власним капіталом пов'язане не тільки із забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства. Власні фінансові ресурси класифікуються за певними джерелами [1, с. 39] (таблиця 1).

Таблиця 1

Джерела формування власних фінансових ресурсів підприємства

№	Джерела	Склад джерел
1.	Внутрішні джерела	1. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства; 2. амортизаційні відрахування від основних засобів і нематеріальних активів; 3. інші внутрішні джерела формування власних фінансових ресурсів.
2.	Зовнішні джерела	1. Залучення додаткового, пайового або акціонерного капіталу; 2. одержання підприємством безплатної фінансової допомоги; 3. інші джерела формування власних фінансових ресурсів.

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, і ріст ринкової вартості підприємства.

Певну роль у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування, особливо на підприємствах із високою вартістю власних основних засобів і нематеріальних активів; проте суму власного капіталу підприємства вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування.

Інші внутрішні джерела не грають помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства.

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків у зареєстрований (пайовий) капітал) або акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу.

Для окремих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безоплатна фінансова допомога, яка надається, як правило, лише окремим державним підприємствам.

До числа інших зовнішніх джерел входять безплатно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу.

Формування фінансових ресурсів підприємства здійснюється за рахунок власних та запозичених коштів. Загальна сума фінансових ресурсів складається у кожного окремого підприємства з таких елементів [2, с. 197]:

- Власний капітал: зареєстрований (пайовий) капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток) тощо;
- Забезпечення майбутніх витрат та платежів;
- Довгострокові зобов'язання;
- Поточні зобов'язання.

Так, величина власного капіталу визначається як алгебраїчна сума його складових елементів:

· зареєстрованого (пайового) капіталу, який відображає зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, які є внеском власників (учасників) до статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу.

· додаткового капіталу, який відображає суму, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість.

· резервного капіталу, який відображає сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

· нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) – суми прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку.

· неоплаченого капіталу, який відображає суму заборгованості власників (учасників) за внесками до капіталу.

· вилученого капіталу, який показує фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників.

· забезпечень майбутніх витрат і платежів;

· цільового фінансування і цільових надходжень [3, с. 131].

Отже, внутрішнім називається фінансування, якщо воно здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності підприємства. Початкове формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення підприємства за рахунок статутного капіталу.

Зовнішнє фінансування – це кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства. До них належать [4, с. 431]:

1) кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку:

· продаж акцій, облігацій, кредит;

· операції з валютою та дорогоцінними металами;

· проценти і дивіденди за цінними паперами інших емітентів.

2) кошти, які підприємство одержує в порядку перерозподілу:

· державні бюджетні субсидії;

· страхові відшкодування;

· фінансові ресурси, що поступають від галузевих структур, асоціацій, концернів.

Виходячи з того, що сутність будь-якої категорії проявляється через функції, які вона виконує, доцільно розглянути функції власного капіталу (табл. 2).

Як бачимо з таблиці 2, найбільш поширеною є функція відповідальності і захисту прав кредиторів, адже відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу.

Тобто власний капітал є гарантією захисту прав кредиторів і критерієм відповідальності. Тому гарантійна функція є співзвучною з функцією відповідальності і захисту прав кредиторів, визначеною іншими авторами.

Крім гарантії для зовнішніх користувачів, власний капітал виконує захисну функцію – показує, яке значення має власний капітал для власників. Чим більший власний капітал, тим краще захищеним є підприємство від впливу загрозливих для його існування факторів, оскільки саме за рахунок власного капіталу можуть покриватися збитки підприємства.

Таблиця 2

Функції власного капіталу

Автори / Виділені функції	Бутинець Ф.Ф. [5]	Вівчар О.Й. [6]	Коваленко Л.О [7].	Ловінська Л.Г. [8]	Терещенко О.О. [9]	Хом'як Р.Л. [10]
1. Гарантійна (відповідальності і захисту прав кредиторів)	+	+	+	+	+	+
2. Довгострокового фінансування (функція фінансування та забезпечення ліквідності)	+	-	+	+	+	+
3. Розподілу доходів і активів (база для нарахування дивідендів і розподілу майна)	-	+	+	+	+	-
4. Основоположна (функція заснування та введення в дію підприємства)	+	-	-	-	+	+
5. Самостійності і влади	-	+	+	+	-	-
6. Кредитоспроможності	-	+	+	+	-	-
7. Фінансування ризику	-	+	+	-	-	-
8. Компенсації понесених збитків	-	+	+	-	-	-
9. Регулятивна	+	-	-	-	-	+
10. Організаційна	+	-	-	-	-	+
11. Довготермінового кредитування	-	+	-	-	-	-
12. Захисна функція	-	-	-	-	+	-
13. Функція управління та контролю	-	-	-	-	+	-
14. Рекламна (репрезентативна) функція	-	-	-	-	+	-

Важливою є також функція довгострокового фінансування – внески у власний капітал можуть використовуватися для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості за позиками, протягом тривалого періоду часу.

Крім того, власний капітал служить базою для нарахування дивідендів і розподілу майна, що є важливим для захисту корпоративних прав власників та ефективного розподілу до того чи іншого фонду підприємства. З даною функцією переплітається функція компенсації понесених збитків – тимчасові збитки мають погашатись за рахунок власного капіталу.

При виході засновника з товариства та при ліквідації підприємства визначається частка кожного засновника при розподілі прибутку та збитків, а також у майні підприємства, тим самим реалізується регулятивна функція.

Функція довготермінового кредитування – перебуває в розпорядженні підприємства необмежений час – є аналогічна до функції довгострокового фінансування, використання останнього терміну є більш доцільнішим, зважаючи на обмеженість кредитування.

Власний капітал у частині статутного є фінансовою основою для початку діяльності нового

суб'єкта господарювання – функція заснування та введення в дію підприємства або основоположна.

Функція самостійності та влади передбачає, що розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство.

Частка ж власного капіталу в активах є показником платоспроможності підприємства, що вказує на іншу важливу функцію – кредитоспроможності – у разі надання кредиту, за інших рівних умов, перевагу надають підприємствам з меншою кредиторською заборгованістю і більшим власним капіталом.

Крім того, власний капітал фінансує ризикові проекти, під які важко залучити кошти сторонніх інвесторів, що відображає функція фінансування ризику.

Висновки і пропозиції. Власний капітал служить фактором, що впливає на управління товариством, адже через нього визначається організаційна структура підприємства і тим самим реалізується організаційна функція, а також функція управління та контролю. Вважаємо, що дані функції вже є опосередкованими, але важливими для ефективного функціонування підприємства.

Ще однією опосередкованою функцією виступає рекламна (репрезентативна) функція – достатній розмір власного капіталу підприємства створює підґрунтя для довіри до нього не тільки з боку інвесторів, а й з боку постачальників факторів виробництва і споживачів готової продукції [11, с. 153].

Формування власного капіталу має певну специфіку, зумовлену організаційно-правовою формою діяльності підприємств, у відповідності до чинного законодавства України. Цю специфіку слід враховувати як при заснуванні того чи іншого виду підприємства, так і для забезпечення ефективної господарської діяльності даного підприємства у майбутньому.

Збільшення власного капіталу можливе за умови росту величини складових, які позитивно впливають на його розмір та мінімізації тих елементів, які спричинюють на нього негативний вплив.

Виходячи з результатів дослідження функцій власного капіталу встановлено, що вітчизняні та зарубіжні вчені виділяють такі основні функції: гарантійну; довгострокового фінансування; розподілу доходів і активів; основоположну; самостійності влади; кредитоспроможності; фінансування ризику; компенсації понесених збитків; регулятивну; організаційну; довготермінового кредитування; захисну; управління та контролю.

Список літератури:

1. Катан Л. І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування / Л. І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2014. – № 6. – С. 38-44.
2. Горбатенко А. А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні // Економічний вісник Переяслав – Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди. – 2010. – Випуск № 15/1. – С. 195-201.
3. Ксьондз С. М. Формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах / С. М. Ксьондз // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 4. – С. 131-134.
4. Сук Л. К. Фінансовий облік: навч. посіб. / Л. К. Сук, П. Л. Сук. – К.: Знання, 2012. – 647 с.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
6. Вівчар О. Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / Вівчар О. Й., Саварин В. М. – Науковий вісник України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 146-150. Режим доступу: http://nvunfu.esy.es/Archive/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf.
7. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
8. Ловінська Л. Г. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 370 с.
9. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. –: КНЕУ, 2003. – 554 с.
10. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні / Навч. посібник. – 3-ге вид., доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2004. – 912 с.
11. Кадацька А. М. Сутність власного капіталу підприємства / А. М. Кадацька // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2014. – № 4 (59). – С. 153-156.

Ивченко Л.В., Удовик Н.Л.
Киевский национальний экономический университет имени Вадима Гетьмана

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИИ

Аннотация
В статье рассмотрены источники формирования собственного капитала на предприятии. Раскрыты особенности формирования отдельных составляющих собственного капитала. Исследована природа собственного капитала через функции, которые он выполняет на предприятии. Обобщены теоретические основы формирования собственных финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его будущее развитие. Выявлены проблемы формирования собственного капитала на предприятии и даны предложения по их усовершенствованию.
Ключевые слова: собственный капитал, источники формирования, внутренние источники, внешние источники, функции собственного капитала, составляющие собственного капитала.

Ivchenko L.V., Udovik N.L.
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

OWN CAPITAL: SOURCES OF FORMING AND FUNCTIONS

Summary
In the article the considered sources of forming own capital are on an enterprise. The features of forming of separate constituents of own capital are exposed. Investigational nature of own capital through functions which he executes on an enterprise. Generalized theoretical principles of forming of own financial resources of enterprise, which provide him future development. The problems of formation of own capital in the company and submitted proposals for their improvement.
Keywords: own capital, forming sources, internal sources, external sources, functions of own capital, constituents of own capital.

УДК 336.71

ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ

Ігнатова О.М., Ромакер В.С.
Криворізький національний університет

Статтю присвячено дослідженню депозитної політики комерційних банків України та Німеччини. В умовах глобалізації ефективна депозитна політика вітчизняних банківських установ є єдиним способом, що б утримати свою ліквідність, розрахуватися за своїми зобов'язаннями і показати позитивний фінансовий результат щодо діяльності. Результативність роботи банку та його конкурентоспроможність на ринку багато в чому залежать від впровадження нових банківських послуг. Проте варто зауважити, що в сьогоднішніх умовах розвитку економіки України банки не займають лідируючих позицій щодо запровадження новітніх депозитних операцій, тому вони потребують багатьох змін. Порівняння депозитних ринків Німеччини та України, яке представлено показниками залучень коштів, мало на меті з'ясувати джерела залучень, їх структуру, визначившись щодо спільних та від'ємних рис в банківській системі цих країн.
Ключові слова: депозитна політика; банківська система; депозитні кошти; банківські послуги; статистичний аналіз.

Постановка проблеми. Надати статистичну оцінку залучень до депозитних ринків України та Німеччини і порівняти їх за структурою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні аспекти зазначеної проблематики відображено в дослідженнях провідних учених-економістів та фахівців банківської галузі. Так, питання управління залученими коштами банків визначені в дослідженнях В. Бобиля, І. Волошина, О. Герасимової, О. Гринько, В. Крилової, В. Міщенка, Р. Набока. Характеристику основних методів управління залученими коштами досліджували Г. Бєлєнький, В. Корнєєв, С. Волосович, В. Тринчуком. Значний внесок в опрацювання проблем оптимізації структури залучених ресурсів зробили вітчизняні вчені М.Д. Алексеєнко, З.М. Васильченко, О.В. Васюренко, А.П. Вожжов, А.І. Гриценко, А.С. Гальчинський, О.В. Дзюблюк, О.Д. Заруба, О.І. Кірєєв, В.І. Міщенко, К.Є. Раєвський, а також російські вчені Є.Ф. Жуков, В.В. Кисельов, Ю.М. Коробов, А.М. Косой, В.І. Колесников, Л.П. Кролівецька, О.І. Лаврушин, Г.С. Панова, А.М. Проскурін, В.М. Усоскін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, недостатньо вирішеними залишаються питання оцінки залучень до депозитного ринку України і які саме джерела залучень є найбільш дієвими для сформованості ресурсної бази банківських установ.

Мета і завдання дослідження. Метою даної наукової роботи є оцінювання залучень до депозитних ринків України та Німеччини у період нестабільності на світових фінансових ринках. А також порівняння показників депозитних залучень України і Німеччини за групами банків за структурою залучень у період 2013-2014рр.

Виклад основного матеріалу. Періодом дослідження при порівнянні двох банківських систем, а саме України та Німеччини обрано 2013-14 рр. Джерелом інформації слугували статистичні дані звітності банківських установ про грошові вклади суб'єктів господарювання до банківських установ у формі депозитів, як України так і Німеччини.

З 1991 року банківська система України має дворівневий характер. Щодо банківської системи Німеччини, вона теж має дворівневий характер. Слід зазначити, що залучення коштів до банківських установ в Україні представлено в статистичній звітності Ф-1, де і зазначено в пасиві балансу статті формування депозитних ресурсів кожного окремого банку, які зазначені в (табл. 1).

Структура залучених коштів в Україні представлена такими показниками, як: кошти в ін-

© Ігнатова О.М., Ромакер В.С., 2016

ших банках, кошти від юридичних осіб, кошти від фізичних осіб.

В Україні звітність подається до Центрально банку усіма комерційними банками країни, які здійснюють свою фінансову і економічну діяльність, які за рейтинговою оцінкою НБУ поділені на 4 групи за сумарними активами:

1. Найбільш великі;
2. великі;
3. середні;
4. малі

До депозитного ринку залучень в Україні відносять: залучені кошти від інших банків, тобто резидентів та не резидентів, залучені кошти від фізичних осіб та залучені кошти від юридичних осіб. Розглянемо структуру залучень грошових коштів до депозитного ринку в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Структура депозитних залучень в Україні за 2013-2014 рр. [1]

Група	Показник	2013		2014	
		абсолют. значення млрд. грн.	питома вага %	абсолют. значення млрд. грн.	питома вага %
I	Залучені кошти, в тому числі	593,4	100	647,1	100
	кошти ін. банків	146,6	24,7	142,5	22
	депозити юр. ос.	76,3	12,9	62,6	9,7
	депозити фіз. ос.	370,5	62,4	442,0	68,3
II	Залучені кошти, в тому числі	154,7	100	170,7	100
	кошти ін. банків	36,6	23,7	34,5	20,2
	депозити юр. ос.	18,3	11,8	15,7	9,2
	депозити фіз. ос.	99,8	64,5	120,6	70,6
III	Залучені кошти, в тому числі	86,6	100	82,8	100
	кошти ін. банків	14,8	17,1	13,3	16,1
	депозити юр. ос.	9,8	11,3	5,4	6,5
	депозити фіз. ос.	62,0	71,6	64,1	77,4
IV	Залучені кошти, в тому числі	88,7	100	104,2	100
	кошти ін. банків	15,7	17,7	18,6	17,8
	депозити юр. ос.	7,7	8,7	9,4	9
	депозити фіз. ос.	65,3	73,6	76,3	73,2
Залучені кошти по банках, всього		923,4		1004,8	

По І-й групі банків України, як в 2013 р. так і в 2014 р. Найбільша питома вага припадала на депозити від фізичних осіб, які становили у 2013 р. 62,4%, а в 2014 р. відбулося збільшення, щодо залучень від фізичних осіб і питома вага склала 68,3%, що на 5,9 п.п. ніж у попередньому році (табл. 1).

В ІІ-й групі банків України найбільша питома вага залучень теж припадала на фізичні особи в 2013 та 2014 рр. Цей показник у 2013 р. становив 64,5%, а в 2014 р. відбулося збільшення і він становив 70,6%, що на 6,1 п.п. більше ніж у 2013 р. (табл. 1).

По ІІІ-й групі банків України залучались кошти переважно від фізичних осіб, як у 2013 р, так і в 2014 р., так залучення від фізичних осіб у 2013 р. дорівнюють 71,6%, а в 2014 р. на 5,8 п.п. більше ніж у 2013 р. (табл. 1).

В IV-й групі банків України найбільший обсяг залучень припадав теж на депозити від фізичних осіб, і їх питома вага у 2013 р. дорівнювала 73,6%, а в 2014 р. залишилася на рівні 2013 р.

Слід зазначити, що найменша питома вага по І-й групі банків України припадала на депозити юридичних осіб, які у 2013 р. становили 12,9%, а в 2014 р. відбулося зменшення і цей показник склав – 9,7%, що на 3,2 п.п. менше (табл. 1).

По ІІ-й групі банків України найменша питома вага залучень теж припадала на юридичні особи, так питома вага залучень по цій групі банків залишалася на рівні І-ї групи (табл. 1).

По ІІІ-й групі банків обсяг залучень на депозитному України є найменшим серед залучень від юридичних осіб по всій банківській системі, так в 2013 р. питома вага депозитних залучень банків дорівнювала 11,3%, а в 2014 р. зменшилася до 6,5%, що на 4,8 п.п. менше (табл. 1).

По IV-й групі, найменша питома вага залучень припадає на залучення від юридичних осіб і показники становили у 2013 р. 8,7%, а у 2014 р. 9% (табл. 1).

Лідерами ринку депозитів за обсягом загального депозитного портфелю в 2014 р. були великі системні банки ПАТ «Приватбанк», АТ «Укрексімбанк», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Дельта Банк», ПАТ «Райффайзен банк Аваль». Банки-лідери за обсягом залучених депозитів характеризуються широкою географічною мережею відділень і давно присутні на українському ринку.

Надійність депозиту залежить від надійності самої банківської установи, до якої звертається клієнт. Так, Міністерством фінансів України складено рейтинг надійності банків, в якому визначено, що найбільш надійними з точки зору повернення вкладів є ПАТ «КредіАгріколь», АТ «Ощадбанк» та ПАТ «УкрСиббанк».

До депозитного ринку залучень в Німеччині відносять: депозити від вітчизняних підприємств, депозити від вітчизняних економічно-самостійних осіб, депозити від вітчизняних економічно-залежних інших осіб (у тому числі некомерційних організацій), депозити від внутрішнього уряду.

Комерційні банки в Німеччині можливо поділити на три основні групи:

І-ша група – це близько 350 приватних комерційних банків, в які входять три великі банки (Дойчебанк, Дрезднербанк, Коммерцбанк), регіональні банки та інші кредитні установи, а також філіали іноземних банків, частка яких у ділових операціях банків становить близько 30%;

ІІ-га група – це понад 700 господарсько-правових кредитних установ, частка яких становить близько 50%;

ІІІ-тя група – це приблизно 3 000 кооперативних банків (Фольксбанки і Райфайзенбанки) з їх центральними банками, частка яких становить близько 20%. Розглянемо структуру залучень грошових коштів до депозитного ринку в Німеччині (табл. 2).

По І-й групі банків Німеччини найбільша питома вага припадала на депозити від вітчизняних економічно-залежних та інших осіб, які мали у 2013 р. і в 2014 р.частку залучень – 49% (табл. 2).

В ІІ-й групі банків Німеччини найбільша питома вага залучень теж припадала на депозити від вітчизняних економічно-залежних і інших осіб, які становили у 2013 р. і в 2014 р. 73% (табл. 2).

По ІІІ-й групі банків Німеччини залучені кошти переважали від вітчизняних економічно-залежних і інших осіб, щодо дорівнювали в 2013-14 рр. питомій вазі в 72% (табл. 2).

Найменшою питома вага залучень припадала на І-шу групу банків Німеччини і це були залучення від внутрішнього уряду, і вона була однаковою становила і в 2013 р. та в 2014 р. становила при цьому – 6%.

В ІІ-й групі банків Німеччини найбільша питома вага залучень теж припадала на депозити від внутрішнього уряду, які становили у 2013 р. 3%, а в 2014 р. 4%.

По ІІІ-й групі банків Німеччини залучені кошти були переважали від внутрішнього уряду, які дорівнювали в 2013-2014рр. 2%.

В ході статистичного спостереження було з'ясовано, що як в Україні, так і Німеччині за 2013-2014 рр. найбільші обсяги залучень коштів до депозитного ринків країн припадали на І-ші групи банків, тобто найпотужніші банки в банківських системах (табл. 1), (табл. 2). Розглянемо наочно структуру залучень до депозитних ринків Німеччини та України. Представимо графічно дані по І-й групі за 2013 р. в Україні (рис. 1) та в Німеччині (рис. 2) у вигляді секторної діаграми.

Найбільша питома вага залучень в Україні по І-й групі у 2013р. (рис. 1) припадала на депозити фізичних осіб, яка становила 62%, тоді як в Німеччині (рис. 2) найбільша частка залучених коштів припадає на депозити від вітчизняних економічно-залежних і інших осіб становила 49%, що на 13 п.п. більше ніж у Німеччині. Найменша питома вага залучень в Україні по І-й групі у 2013 р. (рис. 1) припадала на депозити юридичних осіб, яка становила 13%, тоді як у Німеччині (рис. 2) найменша частка залучених коштів припадає на депозити від внутрішнього уряду і становила 6%, що на 7 п.п. більше ніж у Німеччині.

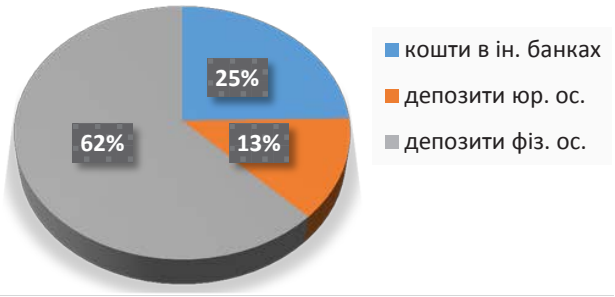


Рис. 1. Діаграма структури депозитних залучень по І-й групі банків України за 2013 р.

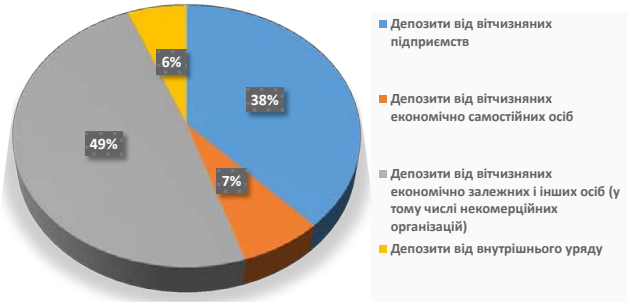


Рис. 2. Діаграма структури депозитних залучень по І-й групі банків Німеччини за 2013 р.

Представимо графічно дані по І-й групі за 2014 р. в Україні (рис. 3) та в Німеччині (рис. 4) у вигляді секторної діаграми.

Найбільша питома вага залучень в Україні по І-й групі у 2014 р. (рис. 3) припадала на депозити фізичних осіб, яка становила 68%, тоді як у Німеччині (рис. 4) по І-й групі у 2014 р. найбільша частка залучених коштів припадає на депозити від вітчизняних економічно-залеж-

Таблиця 2

Структура депозитних залучень в Німеччині за 2013-2014 рр. [2]

Група	Показник	2013		2014	
		абсолют. значення млрд. євро	питома вага%	абсолют. значення млрд. євро	питома вага%
I	Залучені кошти, в тому числі	1021,7	100	1065,0	100
	Депозити від вітчизняних підприємств	391,5	38	405,0	38
	Депозити від вітчизняних економічно самостійних осіб	70,8	7	77,3	7
	Депозити від вітчизняних економічно залежних і інших осіб (у тому числі некомерційних організацій)	498,8	49	522,4	49
	Депозити від внутрішнього уряду	60,6	6	60,3	6
II	Залучені кошти, в тому числі	795,3	100	805,4	100
	Депозити від вітчизняних підприємств	135,1	17	139,0	17
	Депозити від вітчизняних економічно самостійних осіб	54,3	7	45,2	6
	Депозити від вітчизняних економічно залежних і інших осіб (у тому числі некомерційних організацій)	577,8	73	590,3	73
	Депозити від внутрішнього уряду	28,1	3	30,8	4
III	Залучені кошти, в тому числі	554,7	100	575,5	100
	Депозити від вітчизняних підприємств	92,3	17	95,5	17
	Депозити від вітчизняних економічно самостійних осіб	48,9	9	51,8	9
	Депозити від вітчизняних економічно залежних і інших осіб (у тому числі некомерційних організацій)	400,2	72	413,8	72
	Депозити від внутрішнього уряду	13,4	2	14,5	2
Залучені кошти по банках всього		2371,7		2445,9	

них осіб становила 49%, що на 19 п.п. більше ніж у Німеччині. Найменша питома вага залучень в Україні по І-й групі у 2014 р. (рис. 3) припадала на депозити юридичних осіб, яка становила 10%, тоді як у Німеччині (рис. 4) найменша частка залучених коштів припадає на депозити від внутрішнього уряду і становила 6%, що на 4 п.п. більше ніж у Німеччині.

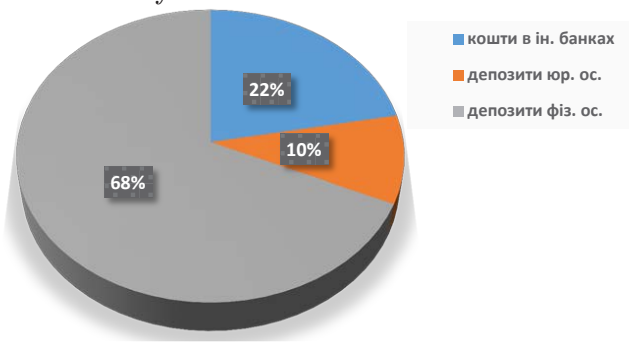


Рис. 3. Діаграма структури депозитних залучень по І-й групі банків України за 2014 р.

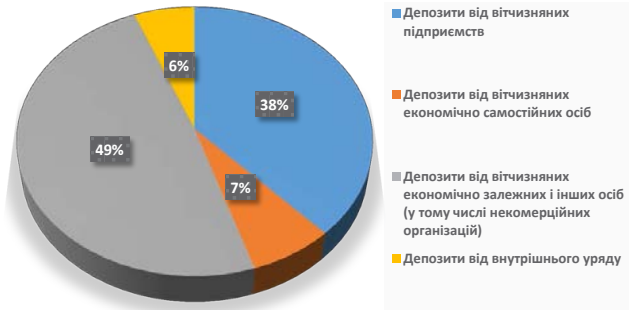


Рис. 4. Діаграма структури депозитних залучень по І-й групі банків Німеччини за 2014 р.

В ході статистичного спостереження було доведено, що по ІІІ-й групі банків України і Німеччини за 2013-14 рр. мали найменші обсяги залучень за (табл. 1), (табл. 2). Тому представимо графічно дані за 2013р. по ІІІ-й групі в Україні (рис. 5) та у Німеччині (рис. 6) у вигляді секторної діаграми.

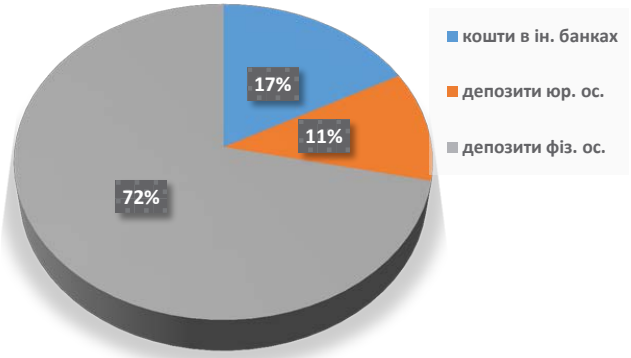


Рис. 5. Діаграма структури депозитних залучень по ІІІ-й групі банків України за 2013 р.

Найбільша питома вага залучень в Україні по ІІІ-й групі у 2013 р. (рис. 5) припадала на депозити фізичних осіб, яка була 72%, а у Німеччині (рис. 6) по ІІІ-й групі у 2013 р. найбільша частка залучених коштів припадає на депозити від вітчизняних економічно-залежних осіб становила 72%. Найменша питома вага залучень в Україні по ІІІ-й групі у 2013 р. (рис. 5) припадала на депозити юридичних осіб, яка становила 11%, тоді як у Німеччині (рис. 6) найменша частка залучених коштів припадає на депозити від внутрішнього уряду і становила 2%, що на 9 п.п. більше ніж у Німеччині.

Рис. 6. Діаграма структури депозитних залучень по ІІІ-й групі банків Німеччини за 2013 р.

Представимо графічно дані по ІІІ-й групі за 2014 р. в Україні (рис. 7) та в Німеччині (рис. 8) у вигляді секторної діаграми.

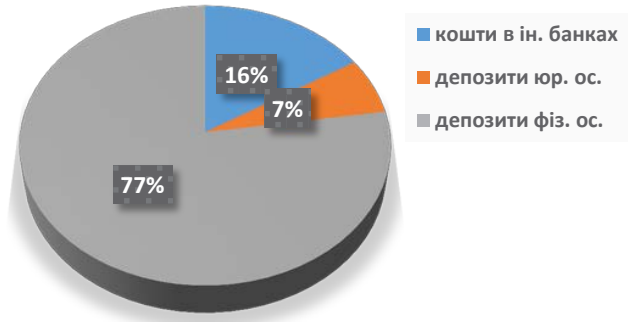


Рис. 7. Діаграма структури депозитних залучень по ІІІ-й групі банків України за 2014 р.

Найбільша питома вага залучень в Україні по ІІІ-й групі у 2014 р. (рис. 7) припадала на депозити фізичних осіб, яка становила 77%, тоді як у Німеччині (рис. 8) по ІІІ-й групі у 2014 р. найбільша частка залучених коштів припадає на депозити від вітчизняних економічно-залежних осіб становила 72%, що на 5п.п. більше ніж у Німеччині. Найменша питома вага залучень в Україні по ІІІ-й групі у 2014 р. (рис. 7) припадала на депозити юридичних осіб, яка становила 7%, тоді як у Німеччині (рис. 8) найменша частка залучених коштів припадає на депозити від внутрішнього уряду і становила 2%, що на 5 п.п. більше ніж у Німеччині.

Рис. 8. Діаграма структури депозитних залучень по ІІІ-й групі банків Німеччини за 2014 р.

Проаналізуємо за допомогою статистичних даних (табл. 1), (табл. 2) найбільші та найменші

обсяги залучених коштів в Україні та Німеччині за 2013-2014 рр. та порівняємо їх (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна таблиця залучення депозитних коштів банками України та Німеччини по І-й та по ІІІ-й групі за 2013-14 рр. [1], [2]

Україна				
Показник	Питома вага%			
	І група			
	2013	2014	2013	2014
Залучені кошти, в тому числі	100	100	100	100
кошти в ін. банках	24,7	22	17,1	16,1
депозити юр. ос.	12,9	9,7	11,3	6,5
депозити фіз. ос.	62,4	68,3	71,6	77,4
Німеччина				
Залучені кошти, в тому числі	100	100		
Депозити від вітчизняних підприємств	38	17		
Депозити від вітчизняних економічно самостійних осіб	7	9		
Депозити від вітчизняних економічно залежних і інших осіб (у тому числі некомерційних організацій)	49	72		
Депозити від внутрішнього уряду	6	2		

Найбільша питома вага залучень в Україні по І-й групі у 2013 р. (табл. 3.) припадала на депозити фізичних осіб, яка становила 62,4%, тоді як в Німеччині найбільша частка залучених коштів припадає на депозити від вітчизняних економічно-залежних і інших осіб становила 49%, що на 13,4 п.п. більше ніж у Німеччині. Найменша питома вага залучень в Україні (табл. 3) по І-й групі у 2013 р. припадала на депозити юридичних осіб, яка становила 13%, тоді як у Німеччині найменша частка залучених коштів припадає на депозити від внутрішнього уряду і становила 6%, що на 7 п.п. більше ніж у Німеччині.

Найбільша питома вага залучень в Україні по І-й групі у 2014 р. (табл. 3) припадала на депозити фізичних осіб, яка становила 68,3%, тоді як у Німеччині (табл. 3) по І-й групі у 2014 р. найбільша частка залучених коштів припадає на депозити від вітчизняних економічно-залежних осіб становила 49%, що на 19,3 п.п. більше ніж у Німеччині. Найменша питома вага залучень в Україні по І-й групі у 2014 р. припадала на депозити юридичних осіб, яка становила 9,7%, тоді як у Німеччині найменша частка залучених коштів припадає на депозити від внутрішнього уряду і становила 6%, що на 3,7 п.п. більше ніж у Німеччині.

Найбільша питома вага залучень в Україні по ІІІ-й групі у 2013 р. (табл. 3) припадала на депозити фізичних осіб, яка була 71,6%, а у Німеччині (табл. 3) по ІІІ-й групі у 2013 р. найбільша частка залучених коштів припадає на депозити від вітчизняних економічно-залежних осіб становила 72%. Найменша питома вага залучень в Україні по ІІІ-й групі у 2013 р. (табл. 3) припадала на депозити юридичних осіб, яка становила 11%, тоді як у Німеччині найменша частка залучених коштів припадає на депозити від внутрішнього уряду і становила 2%, що на 9 п.п. більше ніж у Німеччині.

Найбільша питома вага залучень в Україні по ІІІ-й групі у 2014 р. (табл. 3) припадала на депозити фізичних осіб, яка становила 77,4%, тоді як у Німеччині найбільша частка залучених коштів припадає на депозити від вітчизняних економічно-залежних осіб і становила 72%, що на 5,4 п.п. більше ніж у Німеччині. Найменша питома вага залучень в Україні по ІІІ-й групі у 2014 р. припадала на депозити юридичних осіб, яка становила 6,5%, тоді як у Німеччині найменша частка залучених коштів припадає на депозити від внутрішнього уряду і становила 2%, що на 4,5 п.п. більше ніж у Німеччині.

Висновки та пропозиції. Результати проведеного дослідження за 2013-14 рр. дозволяють зробити висновки:

1. До банків-лідерів в Україні за залученням депозитів та за критерієм надійності, належать банки І-ї групи, що і підтверджує рейтинг Національного банку України, а в Німеччині – банки, які мають найбільшу частку залучень, теж відносяться до І групи за класифікацією Національного банку Німеччини.

2. Найменший обсяг залучених коштів в Україні мають банки, які відносяться до ІІІ-ї групи за класифікацією НБУ, а у Німеччині банки, які також припадають на ІІІ-тю групу за класифікацією Національного банку Німеччини.

3. Найбільший обсяг залучених коштів в Україні припадав на депозити фізичних осіб, а у Німеччині на депозити від вітчизняних економічно-залежних осіб. Найменший обсяг залучених коштів в Україні припадає на депозити юридичних осіб, а у Німеччині найменша питома вага припадає на депозити від внутрішнього уряду, а також на депозити від вітчизняних економічно-самостійних осіб.

4. В 2013 р. залучені кошти по банках в Україні були 923,4 млрд. грн, а у 2014 р. становили 1004,8 млрд. грн, тобто на 81,4 млрд. грн збільшилася питома вага залучених коштів у 2014 р. У Німеччині в 2013 р. залучені кошти по банках становили 2371,7 млрд. євро, а у 2014 р. розмір залучених коштів становив 2445,9 млрд. євро, що на 74,2 млрд. євро більше ніж у 2013 р. Отже, спостерігається тенденція до збільшення залучених коштів з кожним роком, як в Україні, так і у Німеччині.

Німецькі комерційні банки намагаються стати ще більш універсальними: вони розширюють спектр банківських послуг, пропонуючи новітні послуги, так вони, зближаються зі значними групами страхових компаній та промислових корпорацій. У кожній країні розробляються принципи регулювання і стимулювання банківського ринку. Час показує, що в Україні необхідно знаходити абсолютно нові підходи, так як потенціал для розвитку є.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
2. Einlagen der Geschdftsbanken // Deutsche Bundesbank //: http://www.bundesbank.de/
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
4. Офіційний рейтинг банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://banker.ua/officialrating/physicalperson/suma/01/2014/.

Игнатова Е.Н., Ромакер В.С.
Криворожский национальный университет

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ И ГЕРМАНИИ

Аннотация
Статья посвящена исследованию депозитной политики коммерческих банков Украины и Германии. В условиях глобализации эффективная депозитная политика отечественных банковских учреждений является единственным способом, чтобы удержать свою ликвидность, рассчитаться по своим обязательствам и показать положительный финансовый результат по деятельности. Результативность работы банка и его конкурентоспособность на рынке во многом зависят от внедрения новых банковских услуг. Однако стоит заметить, что в сегодняшних условиях развития экономики Украины банки не занимают лидирующих позиций по внедрению новейших депозитных операций, поэтому они требуют многих изменений. Сравнение депозитных рынков Германии и Украины, которое представлено показателями привлечений средств, имело целью выяснить источники привлечений, их структуру, определившись относительно общих и отрицательных черт в банковской системе этих стран.
Ключевые слова: депозитная политика; банковская система; депозитные средства; банковские услуги; статистический анализ.

Ignatova E.N., Romaker V.S.
Kryvyi Rig National University

COMPARATIVE EVALUATION OF THE DEPOSIT POLICY OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE AND GERMANY

Summary
The article is devoted to the deposit policy of commercial banks in Ukraine and Germany. In the context of globalization an effective policy of deposit of domestic banking institutions is the only way to maintain their liquidity to meet their obligations and show a positive financial result according to activity. The performance of the bank and its competitiveness in the market largely depends on the introduction of new banking services. However, it is worth noting that in today's conditions of development in Ukraine's economy banks occupy leading positions in introduction of the newest deposit operations, so they require many changes. A comparison of the deposit markets in Germany and Ukraine, which presents indicators of resources aimed to find out the sources of funds, their structure, once a relatively common and negative trait in the banking system of these countries.
Keywords: deposit policy; banking system; deposit funds; banking services; statistical analysis.

УДК 336.228

ОПТИМІЗАЦІЯ ТА МІНІМІЗАЦІЯ ПОДАТКІВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Кміть В.М., Дзюрій О.І.
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті висвітлено необхідність, актуальність та економічну сутність оптимізації та мінімізації податків, а також визначено їхнє місце в системі фінансового управління суб'єктів господарювання. Для подальшого дослідження розмежовано поняття «оптимізації» та «мінімізації» податків, а також охарактеризовані їхні види. Наведено теоретичні дослідження ухилень від оподаткування у працях зарубіжних вчених. Виявлено та структуровано причини, які спонукають платників до незаконної мінімізації. Зокрема, обґрунтовано застосування податкового планування на підприємстві. В цьому контексті, перелічено способи податкової оптимізації та наведено види податкових схем залежно від масштабів здійснення, які дозволяють економити на податках. За результатами проведеного дослідження запропоновано шляхи зменшення податкових порушень.
Ключові слова: оптимізація податків, мінімізація податків, податкове планування, ухилення від оподаткування, податкова схема.

Постановка проблеми. На даний час податкове середовище українських підприємств характеризується невизначеністю через часті зміни у законодавчих актах, а податкове навантаження є надмірним, що призводить до збитковості та/або «тінізації» діяльності суб'єктів господарювання. Забезпечити нормальне функціонування підприємницьких структур та якісне управління фінансовими ресурсами можливо лише при ефективній системі фінансового управління. Тому все більшої актуальності набувають поняття «оптимізації» та «мінімізації» податків суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даному напряму наукових досліджень приділено значну увагу з боку багатьох авторів, серед яких: І. Атаманенко, Н. Гаркуша, М. Елінгхем, В. Квасов, В. Корнус, О. Крамаренко, Н. Кучерявенко, О. Пономарьов, А. Сандмо, Л. Севідж, Н. Фролова А. Чиж та інші. Разом з тим, треба відзначити, що низка проблем потребують подальшого системного дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Економія на податках – це найголовніше завдання кожного підприємства. Тому на практиці при правильній постановці податкового обліку, планування і контролю підприємство може платити податки в мінімальних розмірах. Грамотна оптимізація обсягів податкових платежів є важливим фактором при формуванні прибутку підприємства, а ухилення від оподаткування, може викликати санкції з боку фіскальних органів та стати причиною незадовільного фінансового стану.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження процесів оптимізації і мінімізації податків, які здійснюють суб'єкти господарювання.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день мінімізація оподаткування набуває широкої популярності, що є реакцією суспільства на неефективну і обтяжливу податкову систему. Платники податків у процесі своєї діяльності прагнуть максимально зменшувати сплату податків для цього у фінансовому управлінні використовують різні прийоми і методи..

Фінансове управління – це сукупність прийомів, методів і способів, які використовують підприємства для підвищення дохідності та мінімізації ризику неплатоспроможності [1, с. 357].

Фінансове управління базується на фінансовому прогнозуванні, фінансовому плануванні, фінансовому регулюванні, фінансовому стимулюванні, фінансовому контролі [1, с. 362].

Важливою складовою фінансового планування є розрахунок податкових платежів, графік їхньої сплати та визначення податкового навантаження на підприємство з усіма можливими способами податкової оптимізації.

Слід розрізняти поняття «оптимізації» та «мінімізації» податків. Мінімізація податків включає всі можливі способи зниження податкових платежів, від законної діяльності шляхом оптимізації до ухилення від сплати податків, тому це більш ширше поняття [2, с. 22]:

– до першого належать схеми, в основі яких лежать прогалини в законодавстві, або які засновані на використанні різних систем оподаткування, які застосовуються у національному законодавстві, з різним фіскальним навантаженням. Податкова оптимізація, як законна діяльність, відрізняється пошуком оптимального варіанту ведення фінансово-господарської діяльності, при якому враховують не тільки факт мінімізації податків, але і аналізують наслідки податкового планування, у тому числі негативного характеру. З цієї точки зору незаконна мінімізація не може бути оптимізаційною;

– до другого типу відносять схеми мінімізації податкових зобов'язань, пов'язані з прямим

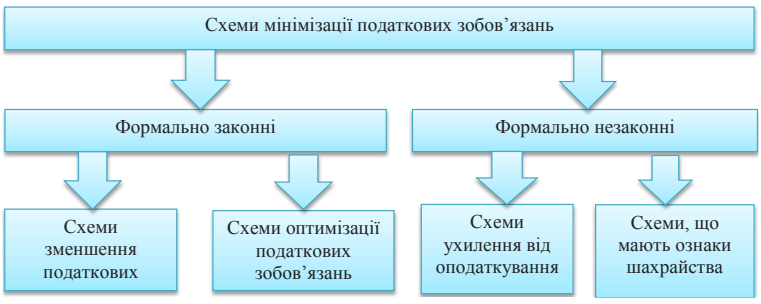


Рис. 1. Схеми мінімізації податкових зобов'язань

Джерело: [3, с. 18]

© Кміть В.М., Дзюрій О.І., 2016

порушенням законодавства – ухилення від оподаткування за рахунок фальсифікації документів, необґрунтованого заниження податкових зобов'язань, використання фіктивних юридичних або фізичних осіб.

Класифікацію схем мінімізації податкових зобов'язань візуально відобразимо на рисунку 1.

Наявність такого явища, як «мінімізація сплати податків», притаманно не лише Україні, а і багатьом більш розвиненим країнам світу. За окремими оцінками, через використання мінімізації сплати податків у світі щорічно «легалізується» 250-300 млрд дол США, а, за даними Світового банку, у сфері світової тіньової економіки щорічно виробляється товарів і надається послуг на 8-10 трлн дол США. З прикладу США випливає, що Україні потрібно, щоб податкове законодавство відповідало потребам забезпечення його прозорості і відвернення податкової дискримінації, підвищення ймовірності виявлення фактів мінімізації, а також застосовувати заходи попереджувального характеру, спрямовані на недопущення випадків ухилення від сплати податків [2, с. 21].

Одним із фундаментальних теоретичних досліджень податкових ухилень є аналіз простої статичної моделі, проведений американськими вченими М. Елінгхем та А. Сандмо в 1972 р. У своїй роботі ці автори дослідили те, як на податкові ухилення впливають розмір штрафів та податкові перевірки. Було доведено: що вищою є ймовірність проведення податкової перевірки, тим меншою є схильність індивідів до податкових ухилень, а отже, – вищим розмір їхнього оподатковуваного доходу. Крім того, було встановлено обернено пропорційний зв'язок між розміром штрафів та обсягом податкових ухилень: чим вищим є розмір штрафних санкцій у разі викриття, тим вищою є податкова свідомість платників. [4, с. 326]. Зазначимо, що багато сучасних робіт стосовно аналізу податкових ухилень ґрунтуються на результатах дослідження, проведеного М. Елінгхем та А. Сандмо.

До вагомого внеску у теоретичне обґрунтування передумов виникнення податкових ухилень слід також віднести висновки, що базуються на теорії суб'єктивної очікуваної корисності індивідів. Відповідно до цієї теорії, засновником якої в 1954 р. виступив американський вчений Л. Севідж, індивіди прагнуть максимізувати свою очікувану корисність. Одним із шляхів максимізації доходів після оподаткування є податкові ухилення. В результаті ухилення від сплати податків у розпорядженні індивідів залишається більший доход, що забезпечує покращення їх соціального добробуту [5, с. 657].

Згідно з висновками М. Елінгхем та А. Сандмо, схильність окремих індивідів до податкових ухилень може бути також пов'язана з їхньою схильністю до ризику. При цьому в умовах високорозвинених країн експерти відзначають, що найбільшою мірою вдаються до податкових зловживань схильні до ризику індивіди, які мають високий рівень доходів. [4, с. 330]. Для них приховування від оподаткування всього свого доходу або його частини є особливо вигідним, оскільки дозволяє максимізувати доход після оподаткування.

Разом із тим необхідно зазначити, що для певних категорій платників, зокрема публічних осіб (політиків, меценатів, артистів), важливіше значення може мати не максимізація доходів після оподаткування, а збереження своєї ділової репутації. З огляду на це М. Елінгхем та А. Сандмо вважають, що такі індивіди є менш схильними до податкових ухилень, адже ймовірність викриття податкових ухилень створює ризик втрати їхньої ділової репутації. Таким чином, можна зробити висновок, що чим краща репутація у платника податків, тим менша його схильність до податкових ухилень [6, с. 150].

Щодо напрямів оптимізації податкового тягаря на мікрорівні, то тут доцільно застосування податкового планування суб'єктами господарювання, яке використовують як інструмент зниження податкового тягаря і воно повинно базуватися на існуючому податковому законодавстві і виключати незаконне ухилення від сплати податків, а його правильне проведення допоможе одержати у розпорядження суб'єктів підприємницької діяльності заощаджену від оподаткування частину прибутку, придатну для подальших інвестицій.

Під податковим плануванням розуміють процес планування підприємством податкових платежів на майбутній період. Основним напрямком податкового планування вважають оптимізацію податкових платежів підприємства. Податкове планування – це сукупність методів, прийомів і способів, що дозволяють у рамках податкового законодавства максимально скоротити податкові зобов'язання юридичної або фізичної особи [7].

У розумінні більшості платників податків податкове планування зведено до розробки податкових схем, тому що результати податкового планування завжди виражено в організаційно-правових схемах.

Податкова схема – це основна ідея конкретного методу оптимізації (мінімізації) податків; детальний опис взаємодії елементів податкової схеми; наочне графічне представлення обраного методу оптимізації (мінімізації) податків. Іншими словами, податкова схема – це таке оформлення і представлення економічних дій, що дозволить застосувати сприятливий податковий режим і отримати податкову економію [8, с. 175]..

Оптимізація податків може мати різний масштаб і, відповідно, різну економічну ефективність впливу на бізнес.

За своїм масштабом (ступенем впливу на платника податків) податкові схеми бувають трьох видів: глобальні, середні і малі [8, с. 176].

Глобальні податкові схеми допомагають мінімізувати більшість основних податків, істотно змінюють форми бізнесу, впливаючи на основну масу застосовуваних економічних дій, ведуть до багаторазового скорочення податкового тягаря. Практично завжди глобальні податкові схеми пов'язані з організацією бізнесу через юридичні особи зі спеціальними податковими режимами. Спеціальний податковий режим реалізує відмінний від звичайного пільговий порядок оподаткування по основних податках.

Середні податкові схеми допомагають мінімізувати один-два податки, вимагають пристосувати бізнес під дані схеми, ведуть до скорочення податкового тягаря на десятки відсотків.

Малі податкові схеми мінімізують зазвичай один податок, іноді другорядний. Зазвичай не ви-

магають великих організаційних витрат, дозволяють досягти невеликого, але все-таки помітного скорочення податкового навантаження.

Податкове планування включає процес податкової оптимізації – легальний шлях зменшення податкових зобов'язань підприємства, заснований досконалому вивченні податкового законодавства. Можна виділити такі способи податкової оптимізації [9, с. 49]:

– вибір найбільш підходящої сфери діяльності, режиму і системи оподаткування;
– простий алгоритм розрахунку податкових зобов'язань;
– спрощення звітності та подання її в електронній формі;
– отримання всіх можливих пільг;
– максимальне відтермінування сплати податків;
– застосування спеціальних схем для мінімізації податкового навантаження;
– податковий аналіз;
– податковий аудит;
– податковий моніторинг;
– інші способи.

Однак, окремі заходи щодо оптимізації податків не будуть мати дієвого довгострокового ефекту, якщо не будуть здійснюватись у рамках єдиної податкової політики та узгоджуватись з стратегічним планом розвитку діяльності підприємства.

Кількісно ефективність податкової оптимізації можна виміряти за допомогою показника податкового навантаження. Економічний зміст податкового навантаження на підприємство можна визначити як частку підприємницького доходу, яка вилучається державою у суб'єкта підприємництва через систему податків та зборів до бюджетів різного рівня або, іншими словами, ступінь впливу системи оподаткування на результати діяльності підприємства [10, с. 142].

За результатами проведених документальних перевірок, виявлено понад 9 тис. схем мінімізації податкових зобов'язань (у межах чинного законодавства), втрати бюджету за якими оцінюються у 29,8 млрд грн [11, с. 168]. Найбільшу кількість схем мінімізації податкових платежів становила сплата ПДВ до бюджету. Не зважаючи на нові методи адміністрування даного податку (електронна звітність тощо), залишається багато невирішених проблемних питань.

Зменшення обсягів сплати податків до бюджетів різних рівнів здійснюють шляхом використання низки підприємств, які мають фактично одного засновника. Це дозволяє зменшити оборот за рахунок розподілу коштів по різних підприємствах, таким чином, не допустити межі, після якої не треба сплачувати ПДВ до бюджету. Великих втрат бюджету також наносить схема мінімізації податкових зобов'язань стосовно податку на прибуток. Для її реалізації використовують «технічні акції».

Підприємства, які забруднюють навколишнє середовище, законним способом намагаються зменшити податкове зобов'язання щодо сплати податку на прибуток у бюджет. Ці підприємства збільшували суму витрат на збір за забруднення навколишнього середовища (екологічний податок), таким чином зменшуючи видатки на податкові платежі, та, разом з тим, забруднюючи довкілля при застосуванні застарілих, технологій. Це є яскравим проявом недосконалості податкового законодавства [3, с. 20].

Систематизацію основних чинників, що індукують мінімізацію оподаткування наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні причини, які спонукають платників податків до незаконної мінімізації оподаткування

Причини	Зміст
Економічні	Велике та несправедливе податкове навантаження, збільшення частки збиткових підприємств, інфляція, низький рівень платіжної дисципліни.
Соціальні	Низький рівень податкової культури в суспільстві, недовіра до податкових органів, постійне зниження платоспроможності населення, негативне ставлення населення до оподаткування.
Організаційні	Неефективна система податкового адміністрування, низький кваліфікаційний рівень працівників податкових органів, низький рівень податкового контролю.
Правові	Нестабільність та недосконалість податкового законодавства, необізнаність із податковим законодавством, правова незахищеність платників податків.

Джерело: [3, с. 21]

Статистика, яку наводить Міністерство фінансів України, свідчить, що 88% підприємств України порушують податкове законодавство. Велика частка цих порушень припадає на незаконну мінімізацію оподаткування, що пов'язано з недосконалістю податкового законодавства, низьким кваліфікаційним рівнем учасників податкових відносин, постійними змінами податкових законів [3, с. 17].

Найбільш дієвим способом зменшення рівня порушень податкового законодавства завжди було і буде зменшення податкових ставок та застосування відповідних податкових пільг. Також необхідно проводити роз'яснювальну роботу із платниками податків для підвищення податкової культури в суспільстві, запровадити та розробити загальнонаціональну програму формування належної податкової культури на державному рівні.

Доцільно також створити відповідну інформаційну базу підприємств, організацій, установ і громадян України, які ухиляються від сплати податків, для подальшого використання цієї інформації регулюючими органами в разі вирішення такими фізичними та юридичними особами створювати нові суб'єкти господарської діяльності.

Необхідно, на нашу думку, внести до податкового законодавства доповнення в розділі легітимізації використання фіскальними органами непрямих методів податкового контролю поряд із прямими із законодавчим затвердженням методики визначення суми податкових зобов'язань за непрямими методами.

Також пропонуємо запровадити обов'язковість державної реєстрації філій, відділів та представництв фірм як юридичних осіб з метою дотримання інтересів регіональних бюджетів і відповідальності в разі банкрутства

На практиці потрібно не збільшувати кількість податкових перевірок і розміри фінансових санкцій, а вдосконалювати державні інституції, проводити системну боротьбу з корупцією. Одним із шляхів вирішення даної проблеми вважаємо виховання у платників патріотичних почуттів щодо обов'язку сприяти розвитку держави шляхом сплати податків в обмін на суспільний добробут. Необхідно значно спростити механізм адміністрування, відмовитися від малоефективних податків та громіздкого управлінського апарату [3, с. 21].

Висновки і пропозиції. Ефективна податкова політика у сфері протидії тінізації економіки, переведення підприємств у офшори та незаконної мінімізації податків та значною мірою є визначальним фактором економічного росту, покращення інвестиційного клімату та зростання добробуту громадян.

На сьогоднішній день багато проблем в сфері оподаткування підприємств потребують вирішення. Шляхами їх подолання є: застосування методів податкової оптимізації на самих підприємствах, а також удосконалення діючої системи оподаткування з боку держави через спрощення ведення обліку для підприємств, уникнення дублювання податків і зборів у податковій системі.

Отже, мінімізація та оптимізація податків займає важливе місце в системі фінансового управління суб'єктів господарювання. Ефективною вона буде, лише в разі здійснення заходів у межах податковою законодавства, без ухилень від оподаткування, порушень та шахрайства.

Список літератури:

1. Гаркуша Н. М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: Навч. посіб. / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2012. – 591 с.
2. Коротун В. І. Проблеми мінімізації сплати податків в Україні / В. І. Коротун // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 6. – С. 21-24.
3. Кріль І. М. Суть та основні методи боротьби з незаконною мінімізацією оподаткування в Україні / І. М. Кріль, В. М. Кміть // Экономикс. – № 1. – 2013. – С. 172-177.
4. Allingham M. G., Sandmo A. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis // Journal of Public Economics. – 1972. – № 1. – P. 323-338.
5. Sandmo A. The theory of tax evasion: A retrospective Analysis // National Tax Journal. – 2005. – Vol. LVIII, № 4. – P. 643-663.
6. Фролова Н. Б. Порівняльний аналіз факторів ухилення від сплати податків в Україні та США / Н. Б. Фролова // Економіка і прогнозування. – № 3. – 2014. – С. 148-156.
7. Атаманенко І. Б. Ефективність методів податкового планування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7900/1/48.pdf
8. Чиж А. Ю. Податкове планування грошових зобов'язань підприємства / А. Ю. Чиж // Вісник Східноукраїнського національного університету. – № 1 (208). – 2014. – С. 172-177.
9. Дзюрій О. І. Податкове планування в системі фінансового управління суб'єктів господарювання / О. І. Дзюрій // І-ша Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих учених «Управління інноваційними процесами в економічній системі України» (м. Львів, 5-6 грудня 2014 р.). – С. 49-50.
10. Корнус В. Оцінка податкового навантаження на рівні підприємств / В. Корнус, В. Квасов, О. Пономарьов // Економіст. – 2007. – № 10. – С. 17-19.
11. Крамаренко О. А. Способи ухилення від сплати податків в Україні / О. А. Крамаренко // Наукові записки, серія «Економіка». – Випуск 23. – 2013. – С. 165-168.

Кмить В.М., Дзюрий Е.И.
Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ОПТИМИЗАЦИЯ И МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация
В статье освещены необходимость, актуальность и экономическую сущность оптимизации и минимизации налогов, а также определено их место в системе финансового управления предприятий. Для дальнейшего исследования разграничены понятия «оптимизации» и «минимизации» налогов, а также охарактеризованы их виды. Приведены теоретические исследования уклонений от налогообложения в научных трудах зарубежных ученых. Выявлено и структурировано причины, побуждающие плательщиков в незаконной минимизации. В частности, обосновано применение налогового планирования на предприятии. В этом контексте, перечислены способы налоговой оптимизации и приведены виды налоговых схем в зависимости от масштабов осуществления, которые позволяют экономить на налогах. По результатам проведенного исследования предложены пути уменьшения налоговых нарушений.
Ключевые слова: оптимизация налогов, минимизация налогов, налоговое планирование, уклонения от налогообложения, налоговая схема.

Kmit V.M., Dziurii O.I.
Ivan Franko National University of Lviv

TAX OPTIMIZATION AND MINIMIZATION IN THE SPHERE OF ENTITY'S FINANCIAL MANAGEMENT

Summary
In this article are displayed the necessity, relevance and economical essence of tax optimization and minimization and also defined their place in the financial management system of entities. For the purposes of further researches there were demarcated concepts of « tax optimization» and «tax minimization» and were described their types. Also there were shown theoretical researches of tax evasions in foreign scientists' works. There were detected and structured the reasons, that prompt the tax payers to minimize taxes. For instance, there were justified the usage of tax planning at enterprise. In this context there were reckoned out the methods of tax optimization and displayed examples of tax schemes depending on scalability, which allows to save on taxes. Based on the results of research there were offered several ways to combat tax violations.
Keywords: tax optimization, tax minimization, tax planning, tax evasions, tax schemes.

УДК 658.7.07, 658.5.011

МЕТОДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТРАНСФЕРУ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Князь С.В., Косовська В.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

В статті виконано аналіз характеристик та особливостей основних ресурсів, які використовують промислові підприємстві в процесі діяльності. На цій основі сформульовано методи трансферу ресурсів підприємства, які повинні бути покладені в основу побудови трансферної системи, а також показано особливості застосування методів трансферу окремих видів ресурсів залежно від потужності виробництва.
Ключові слова: ресурси, трансфер ресурсів, методи трансферу, характеристики ресурсів, підприємства.

Постановка проблеми. Структура ринків збуту, в тому числі міжнародних, на які виходять промислові підприємства, змушує виробників готової продукції впроваджувати різноманітні заходи щодо підвищення її конкурентоспроможності. Одним із таких заходів є розробка та впровадження на промислових підприємствах трансферних систем, які за рахунок оптимізації трансферу ресурсів дозволять знизити собівартість готової продукції.

Незалежно від галузі, до якої відноситься промислове підприємство його діяльність неможлива без сировинних, трудових, фінансових, інноваційних, енергетичних та інших видів ресурсів. Останнім часом вказана група ресурсів доповнена інформаційними, які забезпечують оперативне реагування підприємства на різноманітні зміни, що підвищують ефективність управління ним. На сучасному ринку вищенаведені види ресурсів мають певну ціну, яка може відносно швидко змінюватися залежно від виду продукції, попиту на неї, впровадження новітніх технологій, зміни джерел постачання сировинних і енергетичних ресурсів та ситуації на ринках ресурсів. У зв'язку з цим виникає необхідність швидкого реагування підприємства на ці зміни шляхом інформаційного супроводу трансферних операцій.

Проблема забезпечення підприємства сировинними ресурсами розв'язується шляхом застосування логістичної системи. Враховуючи те, що логістика як і трансфер займаються переміщеннями, то зустрічаються випадки підміни цих понять.

Логістика як поняття має кілька тлумачень, одне з яких означає логічно розраховувати розмірковувати і приймати конкретне рішення. Це поняття походить від гр. logisticos [1, ст. 87] і є досить близьким до філософської логістики або до математичної логіки пов'язане з використанням математики з метою доведення дедуктивних міркувань. Французький термін loger тобто логістика під цим терміном розуміють постачати, розподіляти, розміщати [2]. В давнину в Німеччині вживали термін laubja, що в широкому розумінні слова означає складування, зберігання [3]. На основі постійного розвитку та вдосконалення логістики, як науково-прикладного напрямку, з'явилося класичне тлумачення, яке полягає в тому, що вона обіймає всі операції пов'язані з управлінням руху та зберігання товарів, матеріалів чи інших речей [4]. Таким чином логістика є не що інше, як просте перевезення матеріалів, предметів та інших речей з одного пункту в інший і їх складування, зберігання або реалізація.

Розглядаючи суть трансферу та логістики варто зауважити, що спільним для них є мінімізація витрат на здійснення операцій та оптимізація запасів ресурсів. Разом з тим порівнюючи їх функції важливо відзначити, що трансфер передбачає ширші задачі і функції [5] порівняно з логістикою, тому її слід розглядати як елемент трансферу.

© Князь С.В., Косовська В.В., 2016

Наприклад, існує трансфер певних видів ресурсів, зокрема: різні види енергії, трудові, фінансові, інноваційні та інформаційні ресурси, які не можуть бути передані логістичним шляхом.

Тоді як логістичні операції полягають у звичайному перевезенні фізичних об'єктів чи матеріалів, трансферні операції займаються переміщенням та обміном також енергетичних, людських, інформаційних і інших ресурсів, які не можуть перевозитися чи переноситися. Наприклад не існує логістики фінансів, інформації, інновацій, електричної чи теплової енергії.

Оскільки під час функціонування підприємство вимагає трансферу всіх видів ресурсів, то виникає наукова задача дослідити їх переміщення, що дозволить вибрати ефективні методи і способи реалізації трансферних систем для промислових підприємств.

Аналіз публікацій. Розвитком та розробкою логістичних систем підприємств займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених серед яких значний вклад внесли: Окландер М. [4], Василевський М. [6], Чухрай Н. [7], Фролова Л. [8], Magee J. F., Copacino W. C., Rosenfield D. B. [2] та Broggi M. [3]. В працях цих вчених значна увага приділена обґрунтуванню необхідності впровадження логістичних систем в діяльність промислових підприємств.

Дослідженням трансферу технологій присвячені наукові праці таких вчених, як: Андросова О.Ф. [9], [10], Іжевського П. [10], Ляшенко О. [11], Яковець Ю. [12], Грейсона Дж. [13], Рапопорта В. [14] та Стіла Л. [15], які займалися розвитком теорії, методології та комерціалізації трансферу і технологізацією управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз вітчизняних і зарубіжних публікацій показує відсутність досліджень в напрямку методів та способів трансферу ресурсів підприємств, тому ця задача є актуальною і вимагає свого розв'язання.

Метою статті є дослідження особливостей реалізації операцій різними видами ресурсів для обґрунтування вибору методів та способів їх трансферу промисловим підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність трансферної системи в значній мірі залежить від вибраних методів трансферу ресурсів, оскільки характеристики цих ресурсів досить відмінні.

Термін «метод» (з грецького methodos – шлях дослідження, спосіб пізнання) – сукупність прийомів або операцій, які використовуються в якій-небудь галузі (науці, виробництві, тощо) з метою досягнення визначених цілей [16, с. 664].

До найважливіших ресурсів, які використовують промислові підприємства в процесі своєї діяльності відносяться: сировинні, енергетичні, трудові, фінансові, інформаційні тощо.

1. Під трансфером сировинних ресурсів слід розуміти сукупність операцій пошуку сировини, реальної оцінки її вартості, транспортування та розрахунків за неї. Таким чином, трансфер сировинних ресурсів утворює ланцюжок взаємопов'язаних операцій поєднаних однією метою отримання ресурсів необхідної якості, придатних для реалізації технологічного процесу та в потрібних обсягах за оптимальною ціною.

Трансфер сировинних ресурсів передбачає переміщення та обмін необхідних видів сировини, насамперед заданої якості, на основі укладених угод та договорів між постачальниками і підприємством. Підприємство може укладати договори з кількома постачальниками. Однак, для підприємств економічно вигідно є створення комплексів або об'єднань, у вигляді спільного освоєння сировинних ресурсів та ведення підприємницької діяльності. На рис. 1 наведено методи трансферу сировинних ресурсів на вході технологічного процесу, які найчастіше використовуються промисловими підприємствами незалежно від обсягу виробництва.

Для малих і середніх підприємств найкращим методом трансферу сировинних ресурсів є угоди на їх отримання, що забезпечує постійне джерело постачання для підприємства і постійний ринок збуту для постачальника, що означає гарантію їх спільного і взаємовигідного функціонування. У випадку прийнятної ціни на сировинні ресурси підприємство може відпускати їх іншим споживачам після певної первинної переробки, з метою підвищення їх якості та, відповідно, вартості. Всі ці питання узгоджуються на рівні юридично оформлених угод з усіма учасниками трансферних відносин враховуючи вигоди для всіх сторін одночасно.

Трансфер сировинних ресурсів може бути здійснений найпростішим способом у вигляді одноразової прямої закупівлі. Однак, недоліком такого підходу є ймовірність перебоїв у постачанні, тому доцільніше укладати довготерміновий договір-угоду на постачання сировини у необхідних обсягах. У договорах передбачається терміни поставки, якість сировини, способи транспортування і ціни за послуги чи комплекс послуг. Крім того, угодою передбачаються різні форми розрахунків, а саме: готівкові, безготівкові, взаємозалік заборгованостей або бартер.

Другим методом трансферу сировинних ресурсів є володіння джерелами ресурсів, які належать безпосередньо виробнику. Таке розв'язання можливе лише у випадку великих підприємств, при цьому цей метод трансферу може бути названий внутрішнім трансфером, оскільки він відбувається в межах підприємства.

Наступним методом трансферу сировини є спільний видобуток на правах співвласності з іншими підприємствами, які є власниками сировинних ресурсів.

Рис. 1. Методи трансферу сировинних ресурсів на вході технологічного процесу виробництва промислового підприємства

Джерело: побудовано авторами

У цьому випадку експлуатація сировинних родовищ та плантацій відбувається спільно на основі договору-угоди про часткову участь, що відповідно відобразиться на видатках і доходах сторін угоди.

Для підприємств, які споживають великі обсяги сировинних ресурсів найефективнішим методом трансферу є змішаний, коли сировинні ресурси отримуються з різних джерел. Це забезпечує безперебійність постачання і, як наслідок, стабільність роботи підприємства та можливість здійснити прогноз фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

2. Невід'ємними ресурсами підприємств є енергетичні, до яких відноситься електрична і теплова енергія (пара й гаряча вода), стиснене повітря та технологічна вода.

На рис. 2 показано методи трансферу основних енергетичних ресурсів на вході технологічного процесу виробництва промислового підприємства.

Кожний вид енергетичних ресурсів має свої особливості тому трансфер енергоресурсів є досить різноманітним. У результаті приватизації група електричних мереж середньої напруги зокрема, розподільчі, виявилися в приватній власності, тому електрична енергія на середній напрузі відпускається споживачам дистриб'юторами, які фактично є посередниками між виробниками електричної енергії і споживачами. У даному випадку трансфер електричної енергії відбувається за завищеними цінами, які встановлює посередник. Такий метод трансферу характерний для малих та середніх підприємств з порівняно невеликим обсягом споживання. Великі підприємства та середні з великим обсягом споживання електричної енергії переважно живляться від власних трансформаторних підстанцій передавальних електричних мереж. У цьому випадку вартість електричної енергії є нижчою, а графік нічного споживання забезпечує пільгові ціни від енергосистеми, тому споживач платить лише за пересилання електричної енергії від електростанцій та покриття втрат в електричних мережах.

Особливістю трансферу електроенергії є те, що отримана електроенергія від розподільчих чи передавальних мереж може відпускатися малопотужним споживачам за вигідними для підприємства цінами, що підвищує ефективність трансферу електроенергії і знижує собівартість готової продукції. Великі підприємства, які мають вторинну продукцію у вигляді енергоносіїв (нафтопереробні підприємства), часто мають у своїй власності електростанції з комбінованими енергоресурсами (електрична енергія і теплова у вигляді пари та технологічної гарячої води). У цьому випадку може мати місце зустрічний або двосторонній трансфер, тобто у випадку дефіциту електричної енергії відбувається споживання ззовні, а у випадку надлишку – відбувається трансфер на зовні, зокрема приватним споживачам або дистриб'юторам. Подібна ситуація має місце в процесі трансферу пари та гарячої води. Відмінність полягає в тому, що пару та гарячу воду з параметрами, які вимагає дане підприємство не вдається відпускати іншим споживачам, оскільки вони можуть потребувати інших параметрів (температура і тиск) даних енергоресурсів (температура і тиск).

Трансфер газоподібних та рідких видів енергоносіїв відбувається на договірній основі між власниками та споживачами причому у значно менших обсягах ніж електричної енергії. У більшості випадків трансфер водних ресурсів відбувається рідко, оскільки великі та середні підприємства, які вимагають великих обсягів води, забезпечують себе запасами води у вигляді водойм, які мають комплексне призначення, і заповнюють їх з підземних джерел, розміщених безпосередньо на територіях підприємства. Малі підприємства переважно здійснюють трансфер водних ресурсів від водопостачальних організацій на основі відповідних угод, оскільки малим підприємствам не вигідно здійснювати утримання і експлуатацію водопостачальних мереж та власних джерел води.

Трансфер енергетичних ресурсів полягає у виборі енергетичних носіїв, систем їх транспортування до місця споживання за прийнятними цінами і в необхідних обсягах. Враховуючи різноманітність енергоносіїв за різними властивостями, характеристиками та параметрами трансфер енергоресурсів є досить різноманітний і складний, тому методи їх трансферу відрізняються від методів використовуваних для трансферу сировинних ресурсів.

Вибір методу трансферу енергоносіїв залежить від способу розрахунків, а також контролю їх якісних показників та обсягу споживання. Переважно основними способами розрахунків за електричну енергію є пряма і безпосередня оплата за спожиті обсяги у визначені умовами терміни. Крім того, можливий трансфер електроенергії на умовах передоплати або розрахунків у кредит. Останнім часом широко впроваджуються вітрові електростанції, які за своєю вартістю є доступ-

Рис. 2. Методи трансферу енергетичних ресурсів на вході технологічного процесу виробництва промислового підприємства

Джерело: побудовано авторами

ними для середніх підприємств, що дозволяє їм володіти власними джерелами електроенергії.

Такі енергоресурси як: електрична енергія, рідкі види палив, газ та пари високого тиску можна отримувати лише централізовано від постачальників, які володіють цими ресурсами. Вода холодна і гаряча може бути отримана не лише від постачальників, а й з джерел розміщених на територіях підприємств або суміжних територіях з підприємством. Саме ці особливості визначають методи трансферу цих видів енергоносіїв.

3. Трудові ресурси є сукупністю працездатних працівників, які задіяні у сфері виробництва. Облік та контроль трудових ресурсів підприємства здійснюється з метою визначення їх чисельності і складу, вивчення динаміки росту, спостереження за розподілом за статтю, віком, стажем роботи, кваліфікацією та спеціальністю, вивчення переміщення працюючих, обчислення використання трудових ресурсів і робочого часу. Чисельність та структура трудових ресурсів характеризує можливості виконання обсягу праці підприємства з метою забезпечення основного та додаткового виробництва [17].

Для будь-якого підприємства визначальним є кадри різного рівня кваліфікації, тому однією з трансферних операцій трудових ресурсів підприємства є добір професійного складу. Особливу цінність мають фахівці, які організовують та реалізовують основний технологічний процес, також спеціалісти, котрі здійснюють експлуатацію і обслуговування технологічного обладнання. Не менш важливу роль відіграють працівники основних відділів (технічний, постачання, бухгалтерія, фінансово-економічного, збуту, маркетингу), які здійснюють організацію і контроль виробництва. Їх добра теоретична підготовка та практичний досвід уможливлює успішне виконання поставлених завдань і, відповідно, економічне зростання.

Очевидно, що інформаційне забезпечення, контролю трудових ресурсів, а на його основі вміння оптимально розподілити їх, здійснити прогноз і, як наслідок, запобігти зривам виробництва з метою досягнення стабільності і ефективності роботи підприємства, тому їх трансфер є досить відповідальним і вимагає застосування певної стратегії. На рис. 3 відображено основні методи трансферу трудових ресурсів на вході технологічного процесу виробництва промислового підприємства. Якщо фахівців нижчої і середньої ланки управління можна готувати власними силами (відомчі ліцеї і профільні технікуми), то спеціалістів вищого рівня кваліфікації можна отримати з ВНЗ державного чи приватного підпорядкування. У даному випадку вагомим є залучення молодих ініціативних працівників здатних на високу самоорганізацію та новаторства. Переважно теоретично добре підготовлених фахівців запрошують з провідних або відомчих навчальних закладів. Їхній трансфер вимагає тісного контакту підприємства з університетами. Для цього укладають угоди про співпрацю з ВНЗ, які передбачають участь працівників підприємства у підготовці кадрів (участь у навчальному процесі та роботі ДЕКів, спільні науково-практичні конференції та наукові розробки і їх впровадження на підприємстві, тощо). Разом з тим, важливими є угоди про проходження практик студентами на підприємствах, під час яких керівники практикою з середовища спеціалістів підприємства оцінюють придатність майбутніх фахівців до роботи на підприємстві. Важливою є підготовка спеціалістів на замовлення підприємств за спеціальними програмами. Для підвищення ефективності трансферу трудових ресурсів створюють окрему групу працівників, які на основі співбесіди чи тестування можуть оцінити рівень того чи іншого фахівця. Однак, слід пам'ятати, що вагомим чинником є рівень оплати праці, який залежить від фінансово-економічних показників підприємства і перспектив його розвитку. Разом з тим, навіть добре теоретично підготовлені спеціалісти не здатні відразу приступити і успішно виконувати свої виробничі функції, тому важливим є стажування молодих працівників та їх адаптація до виробничих умов. Відомо, що адаптація є чи не найважчим процесом вливання спеціаліста в виробниче середовище, і на цьому етапі частина спеціалістів звільняються за власним бажанням чи в наслідок неатестації. Тому вагомим резервом трудових ресурсів, є біржа праці, звідки можна також залучити фахівців з необхідними навичками. Переважно на біржі праці з'являються кадри після скорочення та звільнення за власним бажанням, яким умови праці не цілком пасували. Такі кадри можуть бути не достатньо ефективними і вимагають додаткової перевірки їх фаховості, в чому полягає недолік такого виду резерву.

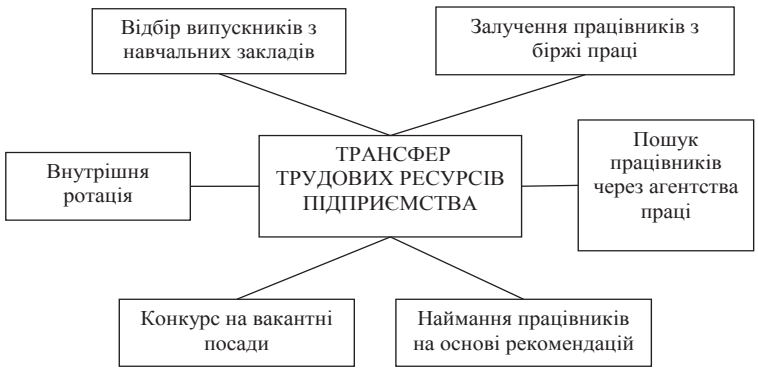


Рис. 3. Методи трансферу трудових ресурсів на вході технологічного процесу виробництва промислового підприємства

Джерело: побудовано авторами

Крім того, трансфер трудових ресурсів в межах підприємства полягає у переміщенні з однієї категорії працівників в іншу, які відрізняються за ознаками кваліфікації і професії, умов та рівня оплати праці, стажу роботи, посади і ін. Це пов'язано з зовнішнім трансфером трудових ресурсів підприємства, зокрема з плинністю кадрів. Статистика показує що плинність зростає на тих підприємствах, де можливості внутрішнього трансферу є обмежена, тобто існує низька ймовірність переходу з однієї групи працівників в іншу групу з більш вищим рівнем кваліфікації та оплати праці.

Методи трансферу трудових ресурсів залежить від конкретного рівня

кваліфікації, посади чи виконуваних функцій. Найпростішим методом є зарахування на основі наказу керівника підприємства за згодою двох сторін. Однак цей метод не завжди забезпечує якість та необхідний рівень кваліфікації працівника, оскільки не відбувається вивчення його кваліфікаційних характеристик.

Наступним методом трансферу трудових ресурсів є конкурс на заміщення вакантних посад, який дозволяє вибрати конкурентоздатного працівника серед кількох претендентів, якщо такі є. Звикло конкурсний метод трансферу є ефективним у випадку високооплачуваної чи мотивованої іншими аргументами посади. Широко використовуваним методом залучення молодих випускників вищих навчальних закладів є зарахування їх на ринок праці, де, з одного боку, підприємства рекламують і надають інформацію про свої умови (заробітна плата, соціальні гарантії, виробничі умови тощо), а, з другого боку, молоді спеціалісти демонструють свій рівень підготовленості до виконання певних видів робіт чи функцій.

Найдорожчим, але в багатьох випадках найвиправданішим є метод залучення трудових ресурсів через агентів праці, коли працівник вивчається всебічно працівником агенції, а також психологами, лікарями, спеціалістами за профілем підприємства і т.п.

Останнім методом є залучення працівників через особисті знайомства та рекомендації авторитетних осіб, які беруть на себе відповідальність за даного працівника. Цей метод є досить широко вживаний хоча, часто не дає бажаних результатів, оскільки багато факторів у випадку зарахування на роботу не враховується через покладання на авторитет рекомендатора, який може помилитися чи не достатньо знати дану особу.

4. Фінансові ресурси – сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства і призначені для різноманітних фінансових операцій з метою забезпечення функціонування підприємства. Частково вони формуються на початку діяльності підприємства, тобто на етапі створення статутного фонду. В подальшому ці кошти інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення і розвитку виробництва [19].

Крім того, фінансові ресурси постійно використовуються в процесі функціонування підприємства, а також забезпечують та обслуговують виробничу, інвестиційну, інноваційну та інші види діяльності. На рис. 4 зображено найпоширеніші методи трансферу фінансових ресурсів, які використовують підприємства для забезпечення своєї діяльності.

У процесі функціонування підприємства переважно використовують власні фінансові ресурси, які отримані за рахунок власних джерел (статутний, додатковий і резервний капітал, нерозподілений прибуток), а також за необхідності можуть використовувати залучені – котрі знаходяться в тимчасовому користуванні на визначених договірних умовах (кредити, позики, кредиторська заборгованість, інші зобов'язання) [19].

Методи трансферу фінансових ресурсів є досить різноманітні і базуються на залученні коштів для функціонування підприємства на різних етапах його діяльності. Стартовий капітал може бути отриманий у вигляді позики у банку на певний термін, залученні коштів інвесторів, у ролі яких може виступати конкретна особа, група осіб чи підприємство. На даний час ці методи трансферу фінансових ресурсів у розвиток виробництва є найпоширеніші. Крім того, часто використовуються фінанси групи суміжних підприємств, які відмовляються з тих чи інших причин від закупівлі напівфабрикатів чи готових агрегатів і вирішили самостійно забезпечувати свої виробництва вказаними компонентами, тобто максимально унезалежнити себе від зовнішніх постачальників. У такому випадку стартові фінансові ресурси складаються із частин внеску кожного підприємства даної галузі, що дозволяє пришвидшити започаткування нового виробництва. Ефективним методом трансферу фінансових ресурсів є залучення устаткування, обладнання чи транспортних засобів з подальшою їх передачею у власність підприємства або напівфабрикатів та товарів з відтермінуванням за них платежу. У випадку наявності міжнародних зв'язків, в якості стартового капіталу, можна використати довготермінові позики іноземних банків. Такий метод є доцільний тоді, коли готова продукція має шанс бути реалізованою на міжнародному ринку, що дозволить своєчасно погасити позики без ризику впливу інфляції на внутрішньому ринку.

З погляду фінансової підтримки поточної господарської діяльності підприємства крім вказаних методів трансферу фінансових ресурсів додається внутрішній фінансовий ресурс, обсяг якого залежить від успішності виробництва та його доходів. На цей показник великий вплив має врахування власних наукових розробок та їх використання на підприємстві, а також темпи оновлення технологій, які є співзвучними з новітніми науково-технічними розробками та попитом на зовнішніх ринках на даний вид готової продукції. Успішним є те підприємство, яке має достатні власні фінансові ресурси за рахунок вмілої організації господарювання.

Наявність фінансових ресурсів уможливлює забезпечити виконання інноваційних проектів, створення стимулів і умов для розробки інновацій, вплив на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб функціонуван-

Рис. 4. Методи трансферу фінансових ресурсів підприємства на вході технологічного процесу виробництва промислового підприємства

Джерело: побудовано авторами

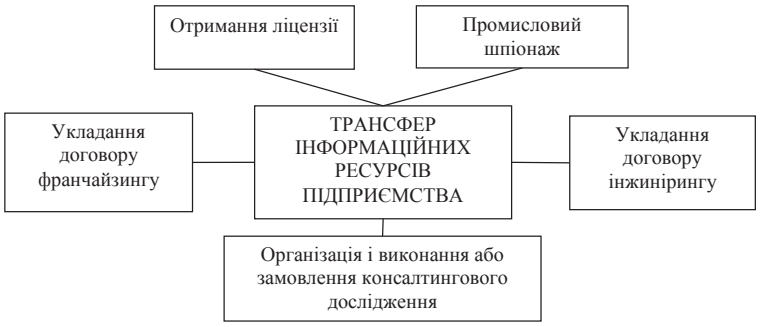


Рис. 5. Методи трансферу інформаційних ресурсів підприємства

Джерело: побудовано авторами

ня і розвитку самої інноваційної сфери. Матеріально-технічні ресурси є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначають його технологічну базу, впливають на масштаби й темпи інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал середніх і великих підприємств базується на патентному відділі та центрі трансферу технологій. Функціями цих підрозділів є формування інноваційних ресурсів на основі пошуку, розробки і впровадження нових ідей, а також їх реклама і продаж іншим підприємствам. Інноваційні ресурси виступають у вигляді нових технічних рішень, вдосконалення технологічних процесів та методів управління підприємствами, патентів, ліцензій тощо. До основних методів трансферу інноваційних ресурсів відносять: спільне виконання НДДКР; продаж нових технологій, патентів та ліцензій; організація і проведення спільних конференцій, семінарів, виставок та ярмарок; стажування спеціалістів підприємств у наукових середовищах та установах.

5. Під інформаційними ресурсами промислових підприємств розуміють набір інформації про поточний стан фінансово-господарської, виробничо-комерційної, кадрової, інвестиційної та інших видів діяльності підприємства, що дозволяє організувати оперативне управління підприємством у різних умовах його функціонування. Інформаційний ресурс існує у вигляді бази даних у віртуальних середовищах, архівах, бібліотечних фондах та банках даних. База даних будь-якого підприємства має значне оперативне та стратегічне значення для організації оптимального ведення господарсько-економічної діяльності, оскільки вчасно забезпечує швидкою і об'єктивною інформацією у повному обсязі, що сприяє прийняттю оптимальних рішень в конкретній ситуації.

Інформаційні ресурси дозволяють отримати значний ефект у випадку використання відповідних інформаційних засобів, до яких відноситься: комп'ютерна техніка разом з внутрішніми комп'ютерними мережами, комунікаційна техніка (телефони, факси, скайпи), засоби офісної та організаційної техніки, програмне забезпечення, організаційно методичні та правові матеріали для збору, обробки і зберігання інформації.

Джерелами формування інформаційних ресурсів підприємства є зовнішнє та внутрішнє середовище, при цьому внутрішнє середовище складається з інформації від структурних підрозділів та відділів підприємства. Внутрішня інформація відображає поточний стан сировинних, енергетичних, трудових ресурсів, напівфабрикатів, фінансових потоків, виконання виробничих програм, основних та оборотних засобів якими володіє підприємство. Від зовнішнього середовища через інформаційні системи отримується інформація про законодавчу базу, джерела сировинних та енергетичних ресурсів, ринки збуту, науково-технічні розробки та тенденції, рівень конкуренції, попит та вимоги покупців тощо. На рис. 5 наведено найпоширеніші методи трансферу інформаційних ресурсів підприємства.

Інформаційні ресурси підприємств існують у вигляді відповідного програмного забезпечення, яке досить швидко змінюється в наслідок стрімкого розвитку комп'ютерних технологій і вимагають постійного оновлення та підвищення кваліфікації користувачів, що зумовлює додаткові витрати для підприємства.

Використання різноманітних методів трансферу інформаційних ресурсів дозволяє оперативно і своєчасно реагувати на виробничі, науково-технічні та управлінські зміни з метою забезпечення стабільності та підвищення ефективності функціонування підприємства.

Висновки. На основі досліджень та з врахуванням характеристик різних видів ресурсів стає очевидним, що методи трансферу сировинних і енергетичних ресурсів до певної міри є подібними, але мають деякі відмінності, які зумовлені масштабами виробництва.

Методи трансферу трудових ресурсів є досить різноманітними, тому для кожного підприємства залежно від структури виробництва слід обирати найбільш оптимальний варіант. Найбільш поширеними методами трансферу трудових ресурсів є самостійний пошук працівників, використання послуг бірж праці та агентств з найму працівників.

Найвигіднішим методом трансферу фінансових ресурсів є власні ресурси, отримані шляхом ефективної організації виробництва та реалізації готової продукції.

Враховуючи особливості методів реалізації трансферу основних ресурсів можна створити оптимальну трансферну систему, яка може забезпечити ефективне функціонування підприємства та підвищити його фінансово-економічні показники.

Список літератури.

1. Родников А. Н. Логистика: Терминолог. словарь. – М.: Экономика, 1995. – 251 с.
2. Magee J. F., Copacino W. C., Rosenfield D. B. Modern Logistics Management. – New York. – 1985. – P. 1-29.
3. Broggi M / Logistik – was heisst das eigentlich? // Schweizerische Handelszeitung (SHZ). – 197. – № 4. – P. 49.
4. Окландер М. А. Контуры экономической логистики. – Киев, 2000. – 176 с.

5. Князь С. В. Обґрунтування функцій трансферної системи підприємства на основі аналізу основних видів ресурсів / С. В. Князь, В. В. Косовська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2015. – № 2. – С. 182-192.
6. Економіка логістичних систем: моногр. / М. Василевський, І. Білик, О. Дейнега, М. Довба, О. Костюк, Є. Крикавський, С. Кубів, С. Леонова, П. Малолєпши, О. Мних, С. Нікшич, І. Петецький, О. Попко, І. Рикованова, Н. Савіна, Л. Сопільник, Н. Чорнописька, Л. Юрченко, Л. Якимишин, Л. Янковська; За наук. ред. Є.Крикавського та С. Кубіва. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
7. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: моногр. – Львів: Націон. ун-т «Львівська політехніка», 2002. – 315 с.
8. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методичні аспекти: моногр. / Л. В. Фролова. – Донецьк: Дондует, 2004. – 261 с.
9. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: моногр. / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К.: Кондор. – 2007. – 356 с.
10. Іжевський П. Г. Методи фінансування трансферу технологій на підприємствах / П. Г. Іжевський // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6, т. 4. – С. 290-296.
11. Ляшенко О. М. Моделі комерціалізації та трансферу технологій в умовах глобального середовища: моногр. / О. М. Ляшенко. – Т.: Економічна думка, 2007. – 366 с.
12. Яковець Ю. В. Теорія і механізм інновацій в ринковій економіці / Ю. В. Яковець. – М.: Міжн. фонд Н. Д. Кондратьєва, 2008. – 255 с.
13. Грэйсон Дж. К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. Грэйсон, К. О'Делл; пер. с англ.; предисл. Б. З. Мильнер. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
14. Рапопорт В. Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В. Ш. Рапопорт. – М.: Экономика, 1988. – 127 с.
15. Steele L. W. Managing technology: The strategic view / Lowell W. Steele. – New York: St. Louis: McGraw-Hill Company, 1989. – 384 p.
16. Бусел В. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.)/ Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
17. Экономическая статистика / Под ред. А. Я. Боярского и Е. Г. Ясина. – М., Изд-во Моск. ун-та, 1980, 478 с.
18. Хрущ Н. В. Аналіз та оцінка рівня прибутковості фінансових ресурсів підприємства / Н. В. Хрущ // Економіст. – 2007. – № 7. – С. 28-31.
19. Богма О. С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О. С. Богма // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 195-199.

Князь С.В., Косовская В.В.
Национальный университет «Львовская политехника»

МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТРАНСФЕРА РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация
В статье выполнен анализ характеристик и особенностей основных ресурсов, которые используют промышленные предприятия в процессе деятельности. На этой основе сформулированы методы трансфера ресурсов предприятия, которые должны быть положены в основу построения трансферной системы, а также показаны особенности применения методов трансфера отдельных видов ресурсов в зависимости от мощности производства.
Ключевые слова: ресурсы, трансфер ресурсов, методы трансфера, характеристики ресурсов, предприятия.

Kniaz S.V., Kosovska V.V.
National University Lviv Polytechnic

THE METHODS IMPLEMENTATION THE TRANSFER OF RESOURCES INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary
In the article analyzed the characteristics and peculiarities of the main resources used in the industrial enterprise activity. On this basis formulated methods of transfer resources of enterprise that should be the basis for a transfer system. Also the shows features of use the methods of transfer the certain types of resources depending on the production capacity.
Keywords: resources, transfer of resources, methods of transfer, characteristics of the resources, enterprises.

УДК 336.77

ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІД КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКАМИ УКРАЇНИ: ВІДПОВІДНІСТЬ МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ

Коренєва О.Г., Манжелес Т.І.
Українська академія банківської справи

Досліджено дискусійні аспекти формування банківськими установами резервів під кредитні операції. Висвітлена специфіка та особливості формування резервів у вітчизняній та міжнародній практиці банків. Окреслено основні недоліки і переваги існуючого законодавства. Розглянуто сучасні концепції управління кредитним ризиком, а саме, модель очікуваних збитків і модель понесених збитків. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення сучасного механізму формування резервів під кредитні операції шляхом гармонізації до міжнародних стандартів.

Ключові слова: банк, кредитний ризик, кредитні операції, зменшення корисності, резерви для відшкодування можливих втрат, міжнародні стандарти фінансової звітності, модель понесених збитків, модель очікуваних збитків.

Постановка проблеми. У сучасних умовах негативного впливу на банківський сектор девальвації гривні, спаду економіки, військових дій на сході Україні значно підвищується ризиковість діяльності банків, особливо її кредитної складової. За таким умов у банківській системі України відбувається зростання рівня негативно класифікованої заборгованості, через що банківські установи створюють значні резерви під кредитні операції, які негативно позначаються на рівні їх капіталізації. Така ситуація призводить до необхідності вдосконалення методів оцінки та механізмів регулювання кредитних ризиків для підтримки діяльності банківських установ. Важливе значення в даному напрямі відіграє процес формування та використання резервів на можливі втрати по кредитним операціям, як один із напрямів управління кредитними ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних аспектів банківського кредитування, якості кредитного портфелю, формування резервів під кредитні операції банків присвячені наукові праці таких вчених, як О. І. Скаско, О. Я. Ворожбит [8], О. В. Сідак [7], Г. О. Хімчук [9], І. Волошин [1] та інші. Особливу увагу заслуговує робота останнього науковця, який у своїй праці дослідив проблему неузгодженості між стандартами фінансової звітності щодо визнання кредитних збитків та моделями очікуваних збитків і ціноутворення на кредити з урахуванням ризику та запропонував шляхи їх подолання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вперше в Україні почали формувати резерви під кредитні операції в 1995 року в період кризи банківської системи, спровокованої кредитними ризиками. У зв'язку з такою ситуацією, департамент банківського нагляду НБУ розробив Положення «Про порядок формування і розмір страхових фондів комерційними банками», затвердженого постановою Правління НБУ № 167 від 30 червня 1995 року, введеного з метою підвищення надійності та стабільності банківської системи, захисту кредиторів і вкладників комерційних банків [5]. У підґрунтя цього положення були закладені основні принципи нагляду, сформульовані Базельською угодою щодо банківського регулювання. Проте дана Постанова мала ряд проблемних питань, зокрема джерелом формування резерву став прибуток банку, що не відповідало інтересам власників банку. У зв'язку з постійними недоліками, переходом до міжнародних стандартів постанови НБУ щодо формування резервів банку під кредитні операції вдосконалювались. Саме з метою гармонізації вітчизняних вимог до загальноприйнятої міжнародної практики формування спеціальних резервів банків, відображення більш достовірної та повної інформації про фінансовий стан та результати діяльності банків було прийняте Положення «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», затверджене Правлінням НБУ від 25.01.2012 № 23 [6]. Проте дана Постанова також має ряд неузгодженостей з міжнародними стандартами, які ми детально розглянемо в даній роботі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вдосконалення сучасного механізму формування резервів під кредитні операції українських банків шляхом врахування позитивного світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. Законом України «Про банки і банківську діяльність» передбачено, що банки повинні організовувати бухгалтерський облік згідно з внутрішньою обліковою політикою, яка розроблена на підставі правил, встановлених Національним банком України відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [4]. Проте, законодавчо-нормативне забезпечення банків не в повному обсязі відповідає принципам та методикам, які викладені за міжнародними нормами. Зокрема, дана ситуація стосується і процесу формування резервів за кредитними операціями комерційними банками України.

Положення «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» № 23 було розроблено на підставі законів України та положень НБУ, з урахуванням основних вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, з метою забезпечення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів банків. Проте даний нормативно-правовий документ має ряд суперечностей.

© Коренєва О.Г., Манжелес Т.І., 2016

Зокрема, положення регламентує, що необхідність формування резервів під кредитні операції спричинена зменшенням корисності активів. Разом з тим, зазначається, що банки повинні формувати спеціальні резерви станом на перше число кожного місяця, наступного за звітним, в повному обсязі незалежно від розміру доходів, що по суті суперечить попередньому твердженню. Це пов'язано з тим, що сутність зменшення корисності кредитів у даній постанові дещо відрізняється від міжнародних стандартів, що й наведено в таблиці 1.

Наведена таблиця яскраво демонструє основні моменти, що стосуються формування резервів під кредитні операції, прийняті в міжнародних та вітчизняних нормативно-правових актах.

Так, згідно Постанови № 23, формування резервів під кредитні операції здійснюється на підставі оцінки ризику фінансового активу, згідно МСБО – об'єктивного свідчення зменшення корисності. Проте, сам ризик за фінансовим активом зумовлений подіями, що свідчать про зменшення корисності.

Об'єктивні свідчення зменшення корисності можуть включати ознаки того, що позичальник чи група позичальників зазнають суттєвих фінансових труднощів, порушують зобов'язання зі сплати процентів чи основної суми боргу, ймовірність банкрутства чи фінансової реорганізації, а також свідоцтва, на підставі спостережуваної ринкової інформації, які вказують на зниження майбутніх очікуваних грошових потоків, наприклад, зміни в економічних умовах, що корелюють з невиконанням зобов'язань.

Таблиця 1

Відмінності формування резерву за кредитними операціями за Постановою № 23 та МСБО 39

Постанова № 23	Критерій	МСБО 39
Виникнення фінансового активу	Умови для визнання	Об'єктивні свідчення збиткових подій, що впливають на майбутні грошові потоки
Можливі збитки	Сутність формування	Понесені збитки
Фінансовий стан та дисципліна погашення боргу	Чинник формування	Збиткові події
Формує резерв в повному обсязі незалежно від розміру його доходів	Джерела формування	Шляхом зменшення чистого процентного доходу
Визначається постановою, запропоновані моделі оцінки	Методика розрахунку показника ризику	Розробляє банк самостійно
Професійного судження щодо розміру кредитного ризику	Основа формування	Професійне судження щодо розміру і періоду виникнення майбутніх грошових потоків

Джерело: розроблено за даними [6; 2]

Розглянувши механізм визнання резервів під кредитні операції згідно міжнародної практики можна виділити наступні етапи:

1) первісне визнання кредиту;

2) відбулась подія, яка впливає на попередньо оцінені майбутні грошові потоки за кредитом;

3) понесення збитків;

4) об'єктивне свідчення зменшення корисності кредиту;

5) розрахунок суми зменшення корисності кредиту.

Згідно ж вітчизняного законодавства, після первісного визнання кредиту відбувається етап оцінки кредитного ризику на основі фінансового стану позичальника і стану обслуговування боргу, та безпосередньо розрахунок суми резерву під кредитні операції.

Що ж стосується джерел формування кредитних резервів, то МСБО 39 наголошує: «упродовж усього строку дії фінансового активу резерв для очікуваних кредитних збитків формується шляхом зменшення чистого процентного доходу». Безумовно, більш логічніше формувати резерв за рахунок чистого процентного доходу. Проте, на практиці виникають ситуації, коли банки відповідно до вітчизняного законодавства мають формувати резерви відразу після видачі кредиту, ще не отримавши процентного доходу, або коли отриманого доходу не вистачає для формування резерву. Тому банки формують резерви за рахунок процентних доходів виданих раніше кредитів. У такому випадку доцільніше формувати резерви у міру нарахування процентів за користування кредитом. Таким чином, витрати на резервування будуть повністю відповідати нарахованим доходам, що відповідає міжнародним принципам бухгалтерського обліку. Як наслідок, витрати на резерви під кредитні операції будуть менше впливати на фінансовий результат діяльності банку.

Також слід зазначити, що згідно міжнародного законодавства методика розрахунку показника ризику розробляється самостійно банком, на основі рекомендацій. Важливе значення набуває професійне судження щодо основи формування резерву. Відповідно до вітчизняного законодавства, процес формування резервів чітко прописаний Постановою № 23, де майже відсутнє місце для професійної думки. Виняток складає лише показника ризику кредиту, який визначений в межах установленого діапазону. Вибір даного показника, в межах визначеного значення, повинен бути чітко обґрунтований професійною думкою. Така ситуація пояснюється тим, що поняття «професійне судження» у світовій практиці покладено в основу формування міжнародних стандартів. Українських ж правил бухгалтерського обліку достатньо жорстко регламентовані, що на нашу думку пов'язано з можливістю банків при використанні професійного судження бухгалтерів (аудиторів) впливати на фінансові результати, таким чином ухиляючись під сплати податків.

Наступним проблемним питанням є перехід банків на Міжнародні стандарти фінансової звітності, які покликані вдосконалити та замінити Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Використання міжнародних стандартів фінансової звітності банків України призводить до зміни моделі визнання зменшення корисності, що у свою чергу впливає на розрахунок резервів під кредитні операції. За МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» банки

використовують модель понесених збитків, за МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» – модель очікуваних збитків, суттєві відмінності яких наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Порівняння моделі понесених збитків (МСБО 39) та моделі очікуваних збитків (МСФЗ 9)

Модель понесених збитків	Показник	Модель очікуваних збитків
не враховує очікуваних кредитних збитків	Теперішня вартість майбутніх грошових потоків за кредитом	враховує майбутні кредитні збитки, очікувані впродовж всієї тривалості існування кредиту
не відображає очікувані майбутні кредитні збитки, котрі ще не понесені	Оцінка майбутніх грошових потоків за кредитом	відображає очікувані майбутні кредитні збитки
необхідні об'єктивні свідчення збиткових подій, що впливають на майбутні грошові потоки	Визнання зменшення корисності кредиту	без додаткових вимог
якщо будуть понесені подальші збитки	Подальше зменшення корисності	автоматично шляхом постійної переоцінки грошових потоків

Джерело: розроблено за даними [2; 3]

Як видно з таблиці 2, вимоги МСБО 39 щодо визнання зменшення корисності значно відрізняються від вимог МСФЗ 9. Модель очікуваних збитків призводить до більш раннього визнання банками у фінансовій звітності кредитних збитків. Така позиція є послідовною з точки зору ціноутворення на кредити, адже банки включають у номінальну процентну ставку за кредитом премію за ризик, яка повинна покрити майбутні кредитні витрати (збитки). Управлінський персонал, при цьому, повинен переглядати очікувані майбутні збитків безперервно, переоцінюючи очікувані грошові потоки за кредитом.

У моделі понесених збитків відсутня система «раннього сповіщення», тобто вона передбачає, що усі надані кредити будуть погашені поки не з'явиться беззаперечне об'єктивне свідчення несприятливого результату. Така позиція призводить до неадекватного відображення величини активів та розмірів резервів під знецінення кредитів.

Проте, дана модель має і свої недоліки:

– вона багато в чому ґрунтуватиметься на професійному судженні;

– її впровадження може призвести до неспівставності фінансової звітності банків;

– при такому підході будуть сформовані досить великі резерви та понесені значні зусилля на переоцінку очікуваних грошових потоків за кредитом.

Тому важливим є врахування всіх вищезазначених аспектів при гармонізації вітчизняної та міжнародної практики формування резервів під кредитні операції.

Висновки і пропозиції. 1. Процес формування резервів банку під кредитні операції в Україні досить чітко регламентований на законодавчому рівні, де майже немає місце для професійного судження бухгалтера (аудитора), на відміну від міжнародних норм.

2. Міжнародна практика показує, що модель очікуваних збитків за МСФЗ найточніше оцінює кредитний ризик. Проте, дана модель базується на складних статистичних дослідженнях та розрахунках, вимагаючи формування значних резервів. Для України, у зв'язку зі складною економічною ситуацією, даний досвід слід переймати поступово.

3. Слід формування резервів під очікувані збитки в міру нарахування додаткових процентних доходів від кредитних спредів банку. Так, витрати на формування резервів будуть повністю відповідати приросту додаткового процентного доходу.

Список літератури:

1. Волошин І. Напрями узгодження стандартів фінансової звітності банків із сучасними концепціями управління кредитним ризиком / І. Волошин // Munich Personal RePEc Archive (MPRA). – 2014. – № 125. – С. 1-20.
2. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» / Міністерство фінансів України.
3. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]/ Міністерство фінансів України.
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121–III, із змінами та доповненнями.
5. Про порядок формування і розмір страхових фондів комерційними банками: положення, затверджене постановою Правління НБУ від 30.06.1995 року № 167.
6. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23.
7. Сідак О. В. Кредитний ризик та формування резервів під кредитні операції банку в умовах фінансової кризи / В. О. Сідак // Міжнародний збірник наукових праць. – 2013. – № 1 (16). – С. 259-262.
8. Скаско О. І. Аналіз процедур формування резервів за кредитними операціями / О. І. Скаско, О. Я. Ворожбит // Науковий огляд. – 2011. – № 5. – С. 333-336.
9. Хімчук Г. О. Особливості формування резервів на можливі втрати з кредитних операцій банків України / Г. О. Хімчук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – № 5. – С. 60-66.

Коренева О.Г., Манжелес Т.И.
Украинская академия банковского дела

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОД КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКАМИ УКРАИНЫ: СООТВЕТСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Аннотация
Исследовано дискуссионные аспекты формирования банковскими учреждениями резервов под кредитные операции. Освещена специфика и особенности формирования резервов в отечественной и международной практике банков. Определены основные недостатки и преимущества существующего законодательства. Рассмотрены современные концепции управления кредитным риском, а именно, модель ожидаемых убытков и модель понесенных убытков. Разработаны рекомендации по совершенствованию современного механизма формирования резервов под кредитные операции путем гармонизации с международными стандартами.
Ключевые слова: банк, кредитный риск, кредитные операции, обесценивание, резервы для возмещения возможных потерь, международные стандарты финансовой отчетности, модель понесенных убытков, модель ожидаемых убытков.

Korenyeva O.G., Manzheles T.I.
Ukrainian Academy of Banking

PROVISIONING FOR CREDIT OPERATIONS OF THE UKRAINIAN BANKS: THE COMPLIANCE WITH INTERNATON STANDART

Summary
The controversial aspects of the formation credit risks reserves were investigated. Specifics and peculiarities of the formation reserves in domestic banks and international practice were highlighted. The basic advantages and disadvantages of existing legislation were identified. The modern concept of credit risk, namely, the expected loss model and incurred loss model were considered. Recommendations for improving the modern mechanism of formation reserves for credit risks through harmonization with international standards were developed.
Keywords: bank, credit risk, credit operations, impairment credit risks reserves, International Financial Reporting Standard, incurred loss model, expected loss model.

УДК 336.71.078.3

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПЛАТФОРМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ У БАНКУ

Котковський В.С., Гузенко О.П.
Криворізький національний університет

Досліджено недоліки організаційної побудови служби фінансового контролю у вітчизняних комерційних банків, надано уточнену сутнісну характеристику дефініції «фінансовий контролінг у банку», обґрунтовано чинники доцільності розробки оновленої системи фінансового контролінгу. Запропоновано структурно-логічну схему функціонування служби фінансового контролінгу у банку, яка включає функціональне навантаження контролерів. Обґрунтовано доцільність адаптації у службі фінансового контролінгу банку посади контролера з питань автоматизації контролінгових процесів і процедур.
Ключові слова: фінансовий контролінг, комерційний банк, контролер, банківська практика, управлінське рішення, стратегічний контролінг, банківський менеджмент, інструменти фінансового контролінгу, контролінговий процес, контролінгова процедура.

Постановка проблеми. У світовій банківській практиці існує достатньо значна кількість різноманітних елементів контролінгу, котрі залучають до управлінських циклів. Без сумніву, деякі з них можуть бути адаптовані до економічних важелів управління банківським сектором в Україні, особливо з позиції окремо взятої структури. Доведено, що необхідність використання елементів контролінгу вітчизняними банками обґрунтовується доволі складними, можна стверджувати, кризовими умовами функціонування, що викликає нагальну потребу формувати інформаційний ресурс на більш дієвій основі. На даний час, вітчизняні комерційні банки доволі повільно опановують вже існуючі, науково обґрунтовані методи управління, що, в свою чер-

© Котковський В.С., Гузенко О.П., 2016

гу, знижує рівень адекватності прийняття окремих рішень. Така теза підкреслює необхідність пошуку більш дієвих важелів управління вітчизняними банками.

На нашу думку, в умовах існуючих економічних викликів, які торкаються функціонування вітчизняних комерційних банків найбільш оптимальним та ефективним є метод фінансового контролінгу. Зазначений метод сприятиме розробці більш дієвих механізмів оцінювання діяльності комерційних банків, що підкреслює актуальність предмету дослідження даної наукової розробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чисельні наукові розробки та увага фахівців банківського сектора економіки країни підкреслюють доцільність і актуальність проблеми адаптації фінансового контролінгу в практичні реалії. Останнім часом саме ця проблема почала більш деталізовано розглядатися в працях молодих вчених та визначних науковців, зокрема Н.П. Шульги [14], С.В. Івахненкова та О.В. Мелих [2], А.М. Кармінського, С.Г. Фалько, А.А. Жеваги, Н.Ю. Іванова [5], Д. Хана та Г. Хунтенберга [11], Л.А. Малишевої [8], М. Христенко [12], О.В. Кордонського та А.В. Череп [6], М.В. Максімової [76], І.М. Чмутової [13] та інших.

В той же час, теоретико-методичні та практичні основи, котрі здатні забезпечити повну адаптацію фінансового контролінгу в банку залишаються мало дослідженими, а, як наслідок, банківські установи не мають якісного регулятора для проведення діяльності на достатньо високому рівні. У зв'язку з цим подальшого розвитку потребують питання адаптації фінансового контролінгу і інноваційній діяльності банківських установ, особливо з позиції розробки теоретико-методологічних засад. Актуальність і недостатня розробленість зазначених питань, з огляду на прискорену мінливість умов функціонування сучасних банківських установ, зумовили вибір напрямку дослідження. Через це ми вважаємо за необхідне приділити увагу сутнісній характеристиці тлумачення дефініції «фінансовий контролінг банку», окресленою функцій його адаптації та розкриттю ключових інструментів, які покладено в основу даного процесу.

Крім того, автори вважають, теоретична обмеженість та рольовий аспект фінансового контролінгу в діяльності банківської установи обумовлюють доцільність поглибленого вивчення, який виступає основою прийняття стратегічних рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В останні роки фінансовий контролінг привертає увагу багатьох фахівців різних ланок економіки. Поява нових підходів до накопичення інформаційного ресурсу, з метою прийняття управлінських рішень, дозволяє підвищити якісний рівень менеджменту та розширює можливості адаптації інноваційних сегментів. У нашому випадку фінансовий контролінг має стати для банківських установ тим інноваційним інструментом, який надасть можливість більш предметно вивчати їх життєздатність.

Проблематичним питанням залишається можливість адаптації фінансового контролінгу в інноваційній діяльності банківських установ так, як в наявності досить обмежена кількість наукових розробок та практичних навиків стосовно поставленої проблеми. Крім того, події у фінансовому житті країни в останні роки негативно відзначились на результатах роботи банків. Однак, поки не для всіх фахівців та експертів очевидно, що існуючи методи обробки інформаційного потоку банківських установ застарілі і не здатні задовольняти цикли прийняття як поточних, так і стратегічних рішень.

Саме таке твердження вказує на сучасність та адекватність в кризових умовах функціонування банківських установ обраного предмету вивчення.

Мета та завдання дослідження. Мета дослідження полягає в уточненні сутнісної характеристики дефініції «фінансовий контролінг у банку», встановленні змісту недоліків організаційної побудови служби фінансового контролінгу із розробкою більш удосконаленого варіанту для сучасного банку. Ключовими завданнями наукової розробки виступає удосконалення теоретичної платформи фінансового контролінгу у банку через понятійний апарат та механізм удосконалення організаційного аспекту даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність проблеми фінансового контролінгу в банку підкреслюється, перш за все, існуванням Департаменту фінансового контролінгу Національного банку України, який виконує функції: організації та супроводження процесів управління витратами; формування витрат за видами діяльності банків; методологічного супроводження фінансово-господарських операцій в автоматизованих системах, а також організації кошторисного процесу регулятора [1].

Як показують дослідження, зазначений Департамент фінансового контролінгу НБУ, в певній мірі, сприяв підвищенню якісного рівня управління окремими циклами, особливо з позиції витратного механізму.

Крім того, з метою поглибленого вивчення різних аспектів фінансового контролінгу на базі Київського національного економічного університету у 2009 році було створено Інститут фінансового контролінгу. Одним із ключових завдань Інституту фінансового контролінгу стало здійснення інноваційної діяльності та проведення наукових досліджень у сфері корпоративних фінансів та контролінгу [3].

Усе вищевикладене підкреслює сучасність обраного напрямку дослідження, особливо з позиції банківських установ. Сучасний стан функціонування банківської системи України потребує зміни підходів як до управлінських циклів, так і до механізмів які забезпечують їх рух. Ми вважаємо, одним із дієвих напрямків, який здатен дещо покращити рівень управління сучасною банківською установою, має стати фінансовий контролінг. Така теза витікає із сутнісних характеристик даної дефініції та функцій, які здатні забезпечити дієвість управлінської системи.

На наш погляд, перш ніж вирішити поставлену проблему, необхідно зупинитися на безпосередньому встановлені змістовності дефініції «фінансовий контролінг», проте з позиції банківської установи. Безумовно, дефініція «контролінг», яка забезпечила появу інших практично тотожних понять, з різницею в позиціях, які обиралися за основу в трактуванні, є доволі

явищем багатогранним, а, як наслідок, серед наукового середовища виступає предметом доволі гострих дискусій.

Зокрема, М. М. Пірковець [9] пропонує розглядати дефініцію «контролінг в банку». Науковець вважає, що під контролінгом у банку слід розуміти функціональну систему планування, контролю і аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва банку. Досліджуючи проблеми контролінгу в банківській сфері, М. М. Пірковець звернув увагу на те, що ефективне впровадження контролінгу в банку значною мірою залежить від комплексу сформованого інструментарію для підтримки основних його функцій.

В свою чергу М. Христенко [12] розглядає дефініцію «фінансовий контролінг банку» як вид контролінгу, який забезпечує сервісну підтримку фінансового менеджменту банку при прийнятті управлінських рішень за допомогою специфічних методів оцінки ефективності діяльності банку та його калькуляційних одиниць у системі координат «прибутковість-ризики». На її думку фінансовий контролінг варто представляти у функціональній, формальній та предметній площині. Як зауважує І. Б. Стефаник [10] фінансовий контролінг спрямований на перевірку відповідності реальних фінансових потоків банку запланованим в його бюджеті грошовим засобам, а також розробку адекватних результатам перевірки управлінських рішень. Разом з тим, К. О. Кандиба [4] вважає «...істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних фінансових установах ефективної системи контролінгу».

О. В. Кордонський та А. В. Череп [6] дотримуються тотожної думки та наголошують на тому, що «...неефективна організаційна побудова служби контролінгу в банках негативно позначається на якості сервісно-економічної підтримки банківського менеджменту».

За результатами проведених досліджень, можна стверджувати, що до основних недоліків організаційної побудови служби контролінгу у вітчизняних банків можна віднести (рис. 1).

Як вважають А. А. Череп та О. В. Кордонський [6] саме вирішення проблем фінансового контролінгу в банку сприятиме підвищенню ефективності виконання поставлених цілей у стратегічному, тактичному та оперативному рівнях управління.

Окресливши головні негативні риси адаптації фінансового контролінгу комерційним банком доцільно надати змістовність та сутнісну основу даної дефініції. Ми вважаємо, що дефініцію «фінансовий контролінг у банку» доцільно наділити наступним змістом (рис. 2).

На нашу думку, розширене тлумачення дефініції «фінансовий контролінг у банку» сприяє більш предметному розумінню фахівцями банку так, як окреслює не лише змістовність подій, які мають відбуватися в межах контролінгу, а перш за все, підкреслює належність до фінансово-економічного циклу банківського менеджменту. Разом з тим, ми вважаємо, що обов'язковим елементом сутнісної характеристики даної дефініції є підкреслення того, що це самостійний вид фахової діяльності. Безумовно, лише фаховий контролер у сфері банківської діяльності здатен адаптувати професійні навички таким чином, щоб підвищити якісний рівень безперервного по-

Рис. 1. Схема змістовності недоліків організаційної побудови служби фінансового контролінгу у вітчизняних комерційних банків (розроблено авторами)

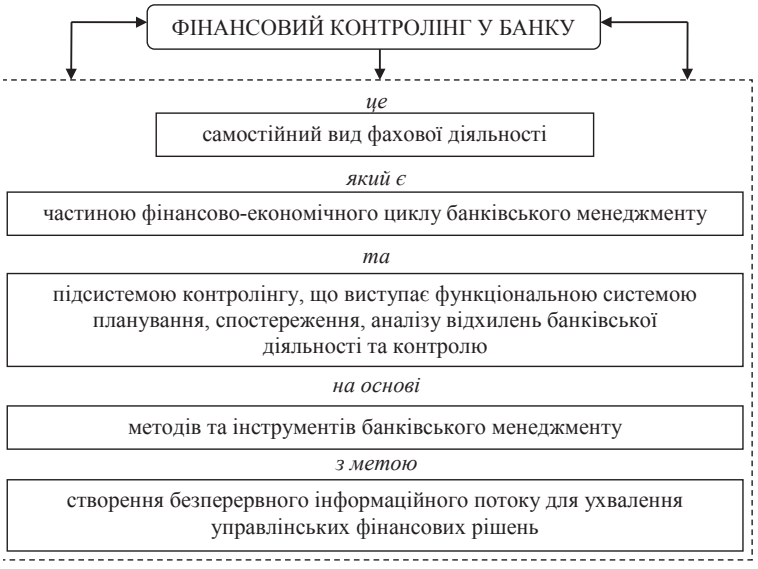


Рис. 2. Схема розширеного тлумачення дефініції «фінансовий контролінг у банку» (розроблено авторами)

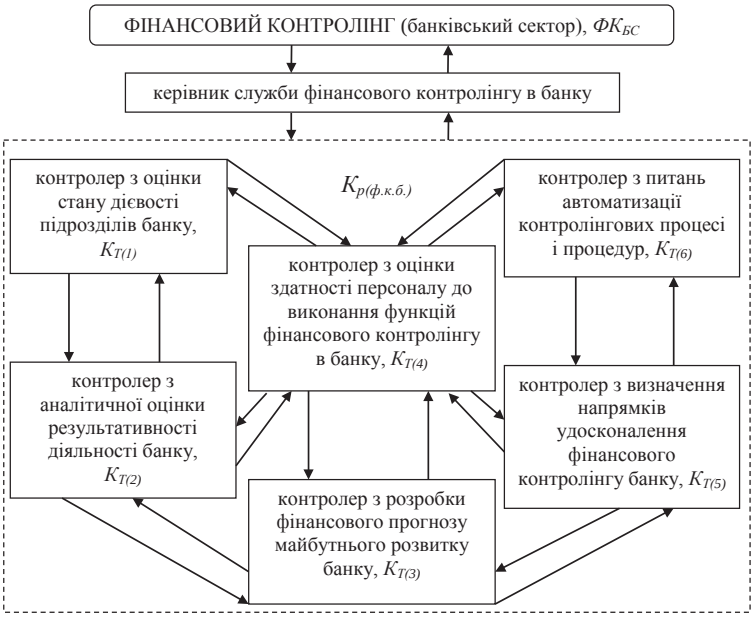


Рис. 3. Структурно-логічна схема функціонування служби фінансового контролінгу у банку (розроблено авторами)

току внутрішньої і зовнішньої інформації для ухвалення управлінських рішень.

З метою поглиблення дослідження ми вважаємо, слід запропонувати тлумачення дефініції «фінансовий контролінг у банку» таким чином: підсистема контролінгу, котра залучає методи і інструменти банківського менеджменту для прийняття фінансових рішень.

Сучасні економічні виклики в економіці країни торкнулися також фінансово-кредитного сектору, який для забезпечення власної життєздатності повинен використовувати інноваційні важелі в управлінні. Саме це твердження охоплює ключові моменти які спонукають комерційні банки активізувати впровадження контролінгу. Проте, дієвий вплив, на нашу думку, чинить саме фінансовий контролінг у банку. Доведено його використання є необхідним для прискорення адаптації системи фінансового управління банком до змін зовнішнього середовища, підвищення результативності фінансових управлінських рішень, забезпечення стабільності банківської діяльності, скорочення втрат від неякісного менеджменту.

Одним із головних елементів фінансового контролінгу в банку є інструментарій, який здатен забезпечити протікання даного процесу. Перш за все, інструментарій представлено показниками фінансового контролінгу банківської діяльності за пріоритетними банківськими операціями. Ми вважаємо, процедуру формування складу показників фінансового контролінгу повинні проводити контролери, які обрані для участі в цьому процесі. Такий підхід сприяє додержанню як умов формування системи показників фінансового контролінгу, так і виконання ряду вимог, котрі супроводжують зазначену процедуру. Зокрема до останніх ватро віднести: багатофункціональність; відповідність цільовим орієнтирам; відсутність тісного лінійного зв'язку між показниками фінансового контролінгу. Безумовно, перелік умов та вимог щодо процедури побудови якісного фінансового контролінгу у банку може бути розширений в залежності від стратегічних цілей та тактичних завдань. Єдиним є наявний штад контролерів, які володіють інструментарієм фінансового контролінгу та наділені творчими і креативними якостями при досягненні результативності в період фактичної адаптації.

Дослідженнями доведено, більшість банків сформували службу контролінгу. При цьому скористалися комплексним підходом шляхом створення планово-економічних, фінансово-економічних, стратегічних підрозділів на які покладено функції контролінгу. Окремі банки прийняли рішення та створили самостійний підрозділ служби контролінгу. На наш погляд, служба контролінгу повинна включати контролерів, які мають практичний досвід банківської діяльності та навички аудиторів. В цілому фінансовий контролінг у банку може мати наступний вигляд (рис. 3).

Ми вважаємо, кожний елемент даної схеми має своє призначення та мету в загальній процедурі фінансового контролінгу банку. Так, $К_{р\ (ф.к.б.)}$ зобов'язаний забезпечувати не лише виконання покладених функцій на підрозділ банку, в перш за все впливати на результативність його діяльності через призму прийняття виважених та дієвих рішень. Контролери, які включені до складу служби контролінгу банку, діють на основі посадових інструкцій, котрі чітко розмежовують повноваження з метою уникнення дублювання покладених на них функцій. Одним із ключових секторів виступає центр автоматизації контролінгових процесів і процедур. Проте, дієвість даного центру, можлива за умови володіння інструментарієм контролінгу тих фахівців, які безпосередньо здійснюють обробку інформації комп'ютерними методами.

Цілком зрозумілим є той факт, що банківські установи, на даний час, не мають у своєму розпорядженні достатньої кількості коштів для впровадження повного циклу фінансового контролінгу. Ми вважаємо, що вирішення зазначеної проблеми можливо з позиції підготовки фахівців служби контролінгу з працівників банку. Такі дії викликані, перш за все, існуючими скороченнями працівників банківської сфери, з огляду на скрутне становище. Отже, з одного боку, банк проводить скорочення кількості працівників до оптимального, з іншого боку, має можливість зберегти фахівця, котрий в майбутньому буде здатен принести свої творчі, професійні та креативні якості, для майбутнього розвитку банку.

Висновки і пропозиції. Фінансовий контролінг у банку має відбуватися із урахуванням правил та вимог, які висунуті до його адаптації. Однією з важливих рис даного циклу має стати розуміння сутнісної характеристики дефініції «фінансовий контролінг у банку». Ми вважаємо, саме розуміння змістовності цієї дефініції забезпечує більш предметне дослідження можливих дій фактичної адаптації фінансового контролінгу у банку. Разом з тим, супроводжувати цикл формування фінансового контролінгу у банку має група фахівців (контролерів). Саме від якості виконання на них покладених обов'язків забезпечить покращення циклу прийняття управлінських рішень.

Список літератури:

1. Департамент фінансового контролінгу Національного банку України очолив Олег Стринжа / НБУ: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15945741
2. Івахненков С. В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології: [навчальний посібник] / С. В. Івахненков, О. В. Мелих. – К.: Знання, 2009. – 319 с.
3. Інститут фінансового контролінгу / КНЕУ імені Вадима гетьмана: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/ndi/Institute_for_Financial_Controlling
4. Кандиба К. О. Фінансовий контролінг у системі управління комерційним банком: зарубіжний досвід / К. О. Кандиба // Научно-технический сборник. – № 89. – 2009. – С. 396-403.
5. Карминский А. М., Фалько С. Г. Контроллинг: Учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
6. Кордонський О. В. Необхідність контролінгу в діяльності комерційних банків / О. В. Кордонський, А. В. Череп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_NND_2014/Economics/1_162246.doc. htm
7. Максімова М. В. Теоретичні аспекти визначення готовності банку до впровадження контролінгу / М. В. Максімова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 308-314.
8. Малышева Л. А. Контроллинг организационных изменений: как не утонуть в море популярных концепций: учеб. пособ. / Л. А. Малышева. – 2010. – 386 с. – Режим доступа: http://www.bs.ustu.ru/upload/files/our_research/Kontr_Org_Izm.PDF
9. Пірковець М. М. Бюджет як оперативний інструмент контролінгу в банках [Текст] / М. М. Пірковець // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2007. – Вип. 20. – С. 53-58.
10. Стефаник І. Б. Поняття сутність і причини виникнення контролінгу / Стефаник І. Б. // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 146-147.
11. Хан Д. ПиК: Планирование и контроль. Ядро контроллинга / Д. Хан, Г. Хунтенберг. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 815 с.
12. Христенко М. Концептуальні засади фінансового контролінгу в банку / М. Христенко // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 83-96.
13. Чмутова І. М. Оцінка ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку / І. М. Чмутова, М. В. Максімова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 292-297.
14. Шульга Н. П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика: [підручник] / Н. П. Шульга. – К.:КНТЕУ, 2004. – 326 с.

Котковский В.С., Гузенко Е.П.
Криворожский национальный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В БАНКЕ

Аннотация
Исследованы недостатки организационного построения службы финансового контроля в отечественных коммерческих банках, предоставлено уточненную сущностную характеристику дефиниции «финансовый контроллинг в банке», обоснованно факторы целесообразности разработки обновленной системы финансового контроллинга. Предложена структурно-логическая схема функционирования службы финансового контроллинга в банке, которая включает функциональную нагрузку контроллеров. Обоснована целесообразность адаптации в службе финансового контроллинга банка должности контролера по вопросам автоматизации контроллинговых процессов и процедур.
Ключевые слова: финансовый контроллинг, коммерческий банк, контроллер, банковская практика, управленческое решение, стратегический контроллинг, банковский менеджмент, инструменты финансового контроллинга, контроллинговую процесс, контроллинговую процедура.

Kotkovskyy V.S., Guzenko O.P.
Krivoy Rog National University

IMPROVING THE THEORETICAL BASIS OF FINANCIAL CONTROLLING BANK

Summary
Explores the shortcomings of the organizational structure of the financial control in domestic commercial banks provided the essential characteristics of refined definition of «financial controlling in the bank» factors proved the feasibility of developing an updated system of financial controlling. A structural and logical scheme of the functioning of financial controlling in the bank, which includes functional load controllers. The necessity of adaptation in the service of controlling bank's financial position controller for controlling automation processes and procedures.
Keywords: financial controlling, commercial bank, controller, banking practice management solutions, strategic controlling, bank management, financial controlling instruments, controlling process controlling procedure.

УДК 332.02

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Криворучко М.Ю.
Черкаський державний технологічний університет

Стаття присвячена розробці теоретико-методологічних засад інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку умовах євроінтеграції. Виокремлено ключові виміри викликів для регіонального розвитку, що постають перед Україною в процесі інтеграції в неоднорідний соціально-економічний простір ЄС. Визначено головні принципи, на основі яких має розроблятися методологія інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції. Акцентовано увагу на важливості дослідження соціального та структурного аспектів інституціональних змін в межах національної та регіональної економіки. Розроблено структурно-логічну форму інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку в Україні.

Ключові слова: міжрегіональна конвергенція, соціально-економічний розвиток регіонів, євроінтеграція, інституціональна модель, соціальні та структурні зміни.

Постановка проблеми. Процес євроінтеграції передбачає включення національної економіки в неоднорідний соціально-економічний простір ЄС, що може розбалансувати міжрегіональні відносини всередині країни. Подібне розбалансування може стати серйозним викликом для регіонального розвитку в Україні, поглиблюючи рівень міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку, який можна охарактеризувати як високий. Необхідність скорочення міжрегіональної диференціації в умовах євроінтеграції обумовлює актуальність розробки моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку, теоретико-методологічні засади якої мають охоплювати ключові виклики перехідного періоду розвитку української економіки.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематика аналізу міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку знайшла широке висвітлення в працях, присвячених неокласичній методології дослідження міжрегіональної конвергенції [1-8]. Узагальнення результатів досліджень в рамках «Нової економічної географії» дозволяє дійти висновку щодо необхідності врахування широкого спектру факторів регіонального розвитку [9-14], серед яких важливе місце посідає інституціональне середовище. Чільне місце в царині економічної науки посідають роботи з дослідження впливу ресурсозабезпеченості на рівень економічного зростання, результати яких дозволяють дійти висновку щодо різного характеру такого впливу [15-20].

Серед українських авторів варто відзначити З. Варналія, О. Новікову, О. Амошу, В. Антонюк, які акцентують увагу на необхідності врахування інституціональних, структурних і технологічних аспектів регіонального розвитку, що відіграють ключову роль на перехідному етапі розвитку української економіки [21, 22]. Розробка теоретико-методологічних засад скорочення міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні в умовах євроінтеграції дозволила сформувати концептуальний підхід, відповідно до якого покращення інституціонального середовища розглядається як головний фактор міжрегіональної конвергенції [23].

Невирішена частина проблеми. Широке висвітлення концептуальних підходів до проблематики регіонального розвитку, разом з тим, ускладнює розробку моделі, метою якої є опис механізму міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку. Відсутність єдиного методологічного підходу до скорочення міжрегіональної диференціації залишає невирішеною проблему розробки теоретико-методологічних засад інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку, яка враховує ключові виклики регіональному розвитку, що постають перед Україною в процесі євроінтеграції.

Мета статті. Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних засад інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку в умовах євроінтеграції. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

– виокремити ключові виклики, що постають перед регіональним розвитком в Україні в процесі євроінтеграції;

– окреслити головні напрями інституціональних змін, необхідних для скорочення міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку;

– сформувати принципи, на основі яких має розроблятися інституціональна модель міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку;

– розробити теоретико-методологічну основу інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку в Україні відповідно до викликів, що постають перед країною в процесі євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Європейська інтеграція як процес входження України в неоднорідне соціально-економічне середовище ЄС ставить перед регіональним розвитком в країні ряд викликів, серед яких можна виокремити інституціональний, регіональний і міжрегіональний (див. рис. 1). Важливо зазначити, що інституціональний аспект є вихідною точкою в процесі дослідження проблематики регіонального розвитку, тому що саме інституціональні фактори відіграють ключову роль в економіці перехідного типу, до якого належить Україна.

© Криворучко М.Ю., 2016

Важливими факторами, що відображують інституціональне середовище і підлягають кількісному вираженню, є сфери інституційного врядування та інституціональні фактори підприємництва [24-26]. Віднесення автором ресурсної орієнтованості економіки до інституціонального виміру викликів регіональній політиці пояснюється тим, що подібний характер організації господарської діяльності створює специфічне середовище, в якому наявність і доступ до джерел сировини виступає головним фактором економічного зростання. Подібний характер регіональної політики сприяє поляризації регіонів в залежності від наявності ресурсів, перетворюючи частину регіонів в своєрідне промислове ядро, решту регіонів – у сільськогосподарську периферію.

Ресурсно-орієнтована структура регіонального господарства може поглибити міжрегіональну диференціацію, особливо це стосується регіонів України, де ключовою галуззю є сільське господарство. Введення квот на виробництво сільськогосподарської продукції в поєднанні з сировинною орієнтованістю регіональної економіки може призвести до поглиблення поляризації регіонів України за рівнем соціально-економічного розвиту, наслідком чого стане міграція населення в більш розвинені регіони ЄС в процесі євроінтеграції. Подібний сценарій розвитку призведе до зростання диспропорційності територіального розвитку, рівень якого є значним для України.

Інституціональна природа зазначених викликів визначає необхідність пошуку напрямів поліпшення інституціонального середовища з метою скорочення рівня міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку. В рамках даного дослідження можна сформувати позицію щодо напрямів інституціональних змін таким чином: інституціональні зміни мають відображатися не лише на показниках врядування і легкості ведення бізнесу, а й відображати структурні та соціальні зміни в житті країни (див. рис. 2).

Дослідницька позиція щодо виокремлення соціального та структурного аспектів інституціональних змін ґрунтується на тому, що інституціональне середовище не може обмежуватися політико-правовими факторами, хоча останні є предметом більшості досліджень в галузі інституціоналізму. В рамках даного дослідження покращення інституціонального середовища розглядається у суспільно-політичному і соціально-економічному вимірі, наслідком чого є відповідно стабілізація суспільно-політичної ситуації в країні і зростання добробуту населення. Важливо зазначити, що зростання добробуту населення і стабілізація суспільно-політичної ситуації в країні є взаємопов'язаними процесами: підвищення рівня життя населення має наслідком економічне зростання і стабілізацію суспільно-політичної ситуації; разом з тим, в умовах політичної нестабільності виникає ризик зниження загального рівня добробуту населення.

Відповідно до аспектів інституціональних змін можна виокремити два теоретико-методологічних підходи до моделювання регіонального розвитку, метою якого є міжрегіональна конвергенція соціально-економічного розвитку в Україні, а саме інституціонально-соціальний та інституціонально-структурний. Методологічна основа пропонованої моделі скорочення міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку має базуватися на таких принципах:

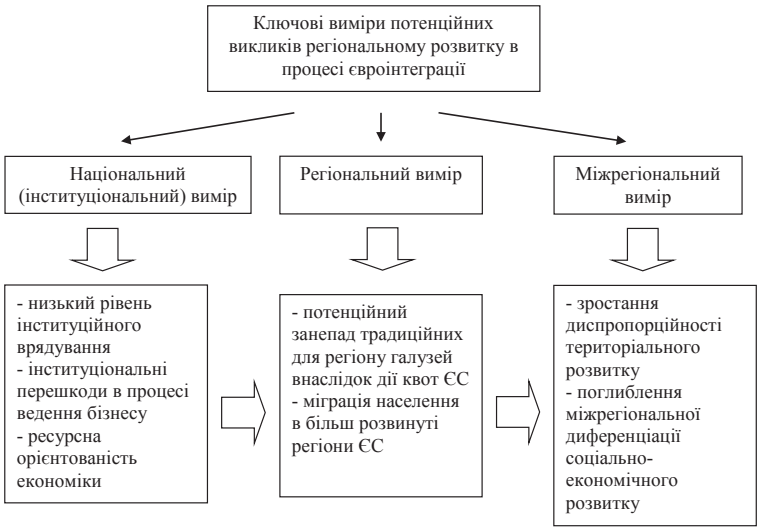


Рис. 1. Потенційні виклики регіональному розвитку в Україні в умовах євроінтеграції [складено автором]

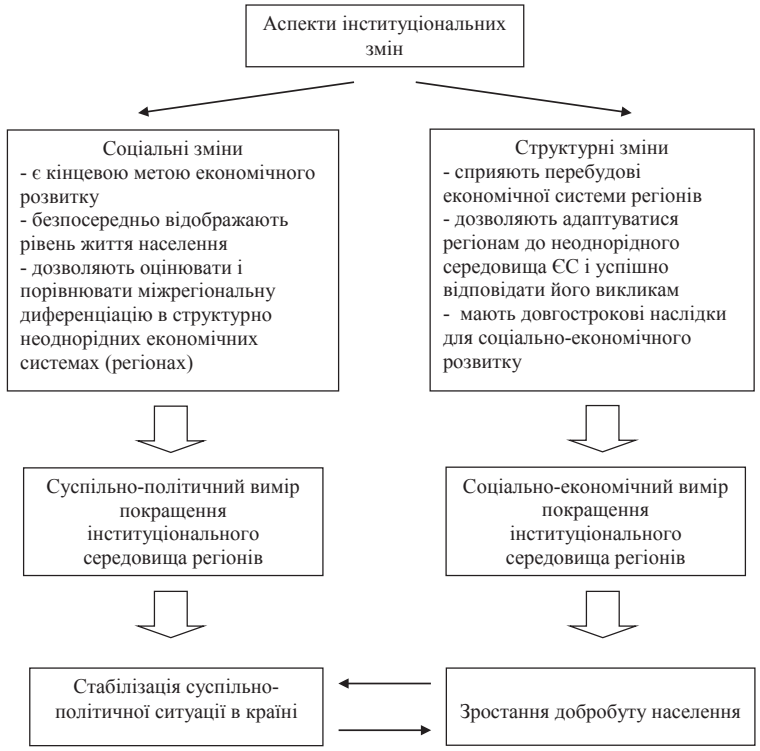


Рис. 2. Соціальний і структурний аспекти інституціональних змін в регіональному розвитку

[складено автором]

1) принцип соціальної/структурної детермінованості факторів регіонального розвитку передбачає, що соціальний/структурний фактор інституціонального середовища є детермінантом регіонального розвитку;

2) принцип комплексності очікуваних змін в регіональному розвитку передбачає, що вплив соціального/структурного фактору має впливати не лише на рівень соціально-економічного розвитку регіонів, а й рівень його міжрегіональної диференціації та характеристики інституціонального середовища на національному рівні;

3) принцип екзогенності промислової і ресурсної орієнтованості регіонального розвитку.

Перші два із зазначених принципів інституціонального підходу до побудови моделі скорочення міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку мають загально-методологічне значення і їх обґрунтованість не викликає суттєвих зауважень, третій принцип має дискусійний характер. Транзитивний характер економіки України визначає обґрунтованість зазначеного принципу, так як саме промислово розвинуті регіони демонструють найвищий рівень соціально-економічного розвитку, структура національної і регіональної економіки має промислову і ресурсну орієнтованість.

Наведені міркування дозволяють стверджувати про достатній рівень обґрунтованості екзогенності промислової і ресурсної орієнтованості регіонального розвитку в рамках даного дослідження. Разом з тим, ендогенний характер промислової і ресурсної спрямованості розвитку регіонів України також може бути використаний як методологічний принцип в дослідженнях взаємозв'язку між інституціональними факторами і рівнем соціально-економічного розвитку.

Узагальнення вищенаведеного дозволяє розробити два варіанта моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку в Україні, а саме інституціонально-соціальну та інституціонально-структурну. Методологічне припущення щодо характеру аналізованої кореляції має базуватися на природі інституціонального фактора: якщо інституціонально-соціальний фактор відображає рівень суспільно-політичної безпеки, його покращення (погіршення) позитивно (негативно) впливає на рівень соціально-економічного розвитку і скорочує (поглиблює) міжрегіональну диференціацію; якщо інституціонально-структурний фактор сприяє (не сприяє) структурній перебудові національної та регіональної економіки, рівень соціально-економічного розвитку підвищується (знижується), а міжрегіональної диференціації – знижується (поглиблюється).

Процес розробки теоретико-методологічних засад інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку передбачає побудову структурно-логічної форми даної моделі (див. рис. 3). Ресурсна і промислова орієнтованість регіональної економіки розглядаються як елементи моделі, що детермінують інституціональний фактор регіонального розвитку (структурний чи соціальний). В рамках даної моделі інституціональний фактор справляє вплив на регіональний розвиток в трьох вимірах: національному (інституціональному), регіональному і міжрегіональному. Національний вимір характеризує оцінку суспільством ефективності інституційного врядування уряду, він безпосередньо не відображає рівень регіонального розвитку, проте дозволяє здійснити суспільно-політичну оцінку впливу інституціонального фактора регіонального розвитку. Регіональний вимір характеризує рівень соціально-економічного розвитку регіонів, міжрегіональний вимір – рівень міжрегіональної диференціації.

Обмеження даної структурно-логічної моделі трьома вимірами впливу інституціонального фактора регіонального розвитку дозволяє охопити ключові виклики, що постають перед Україною в контексті євроінтеграції. Дану дослідницьку позицію можна вважати достатньо обґрунтованою, тому що інституціональне середовище, соціально-економічний розвиток регіонів і міжрегіональна диференціація надають багатогранну характеристику міжрегіональним відносинам, що склались в Україні протягом перехідного періоду.

Поділ моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку на інституціонально-соціальну та інституціонально-структурну, здійснений в рамках даного дослідження, покликаний оцінити вплив соціального та структурного аспектів інституціональних змін на соціально-економічний розвиток регіонів і рівень його диференціації. Разом з тим, соціальна та структурна складові інституціонального середовища не виключають важливість і практичну значимість інших інституціональних факторів. Останні можуть відігравати важливу роль в міжрегіональних відносинах, дослідження їх ролі вимагає комплексного аналізу в рамках окремої теоретико-емпіричної роботи.

Рис. 3. Структурно-логічна форма інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку [складено автором]

Висновки. Узагальнення вищенаведеного дозволяє дійти висновку щодо обґрунтованості теоретико-методологічних засад інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку в умовах євроінтеграції. Запропоновані засади покликані посилити регіональний розвиток з метою адаптації його до викликів євроінтеграції. Виклики євроінтеграції мають інституціональний, регіональний і міжрегіональний вимір, ключовим з яких є інституціональний, що включає в себе низький рівень інституційного врядування, інституціональні перешкоди в процесі ведення бізнесу і ресурсну орієнтованість економіки.

Інституціональний підхід до створення моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку в Україні передбачає виокремлення соціального та структурного аспекту, що відповідно відображає суспільно-політичний і соціально-економічний вимір змін в інституціональному середовищі. Кінцевою метою інституціональних змін є два взаємозалежних процеси: стабілізація суспільно-політичної ситуації в країні і зростання рівня добробуту її населення.

В основі інституціонального підходу лежать такі принципи як соціальна/структурна детермінованості факторів регіонального розвитку, комплексність очікуваних змін, екзогенність промислової і ресурсної орієнтованості регіонального розвитку. Зазначені принципи визначають методологію інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції. Структурно-логічна форма пропонованої моделі міжрегіональної конвергенції соціально-економічного розвитку передбачає позитивний вплив промислової і ресурсної орієнтованості регіональної економіки на соціальний і структурний фактор регіонального розвитку, що у свою чергу має знижувати рівень соціальної напруги і сприяти структурним змінам в економіці.

У загальному вигляді методологія інституціональної моделі міжрегіональної конвергенції передбачає, що соціальний і структурний фактори регіонального розвитку мають справляти позитивний вплив на інституціональне середовище (національний рівень) і рівень соціально-економічного розвитку регіонів, негативний – на рівень його міжрегіональної диференціації.

Список літератури:

1. Arbia G., Paelinck J. (2003) 'Economic Convergence or Divergence? Modeling the Interregional Dynamics of EU Regions, 1985 – 1999' Journal of Geographical Systems, 5 (3), pp. 291-314.
2. Le Gallo J., Ertur C. (2003) 'Exploratory Spatial Data Analysis of the Distribution of Regional Per Capita GDP in Europe, 1985–1995' Papers in Regional Sciences, (82), pp. 175-201.
3. Petrakos G. (2001) Patterns of the regional Inequality in Transition Economics, European Planning Studies, 9 (3), pp. 359-383.
4. Martin P. (2005) 'The Geography of Inequalities in Europe' Swedish Economic Policy Review, (12), pp. 83-108.
5. Borsi M., Metiu N. (2013) 'The Evolution of Economic Convergence in the European Union' Deutsche Bundesbank Discussion Paper № 28/2013.
6. Cavenaile L. Dubois D. (2011) 'An Empirical Analysis of Income Convergence in the European Union', Applied Economics Letters, 18 (17), pp. 1705-1708.
7. Ciurea I. (2012) 'Economic Disparities between EU States and Regions' Economics and European Economic Policies, 9 (15), pp. 39-50.
8. Gligoric M. (2014) 'Paths of Income Convergence between Country Pairs within Europe', Economic Annals, LIX (201), pp. 123-155.
9. Bode E., Mutl J. (2010) 'Testing Nonlinear New Economic Geography Models', Institute for Advanced Studies, Economics Series 253.
10. Bosker M., Brakman S., Garretsen H., Schramm M. (2010) 'Adding Geography to the New Economic Geography: Bridging the Gap between Theory and Empirics', Journal of Economic Geography, 61, pp. 793-823
11. Brakman S., Garretsen H., Schramm M. (2006) 'Putting New Economic Geography to the Test: Free-Ness of Trade and Agglomaration in the EU Regions', Regional Science and Urban Economics, 36, pp. 613-635.
12. Krugman P. (1991) 'First Nature, Second nature, and Metropolitan Location', NBER Working Paper № 3740.
13. Garretsen H., Martin R. (2010) 'Rethinking (New) Economic Geography Models: Taking Geography and History More Seriously', Spatial Economic Analysis. 5, pp. 127-160.
14. Handbury J., Weinstein D. E. (2011) 'Is New Economic Geography Right? Evidence from Price Data', NBER Working Paper № 17067.
15. Butkiewicz J. L., Yanikkaya H. (2010) 'Minerals, Institutions, Openness, and Growth: An Empirical Analysis', Land Economy, 86 (2), pp. 313-328.
16. Cotet A., Tsui K. (2010) 'Resource Curse or Malthusian Trap? Evidence from Oil Discoveries and Extractions', Ball University Economic Paper № 201001.
17. Davis G. A. (2011) 'The Resource Dray', International Economics and Economic Policy, 8, pp. 155-176.
18. Gradstein M. (2008) 'Institutional Traps and Economic Growth', International Economic Review, 49 (3), pp. 1043-1066.
19. Humphreys M., Sachs J., Stiglitz J. (2007). Escaping the Resource Curse. New York: Columbia University Press.
20. Lederman D., Maloney W. (2008) 'In Search of the Missing Resource Curse', World Bank Policy Research Paper № 4766.
21. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / З. С. Варналій. – К: НІСД, 2007. – 768 с.
22. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: Монографія / [О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін.]; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАН України, 2012. – 534 с.
23. Криворучко М. Ю. Методологічні засади скорочення регіональної диференціації в контексті євроінтеграції / М. Ю. Криворучко // Зб. наук. пр. ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 37. – Ч. ІІ. – С. 140-154.
24. Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M. (2010) 'The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues', World Bank Policy Research Working Paper № 5430.
25. Звіт Світового банку з інституційного врядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home
26. Звіт Світового банку з інституційних факторів підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine

Криворучко М.Ю.
Черкасский государственный технологический университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Аннотация
Статья посвящена разработке теоретико-методологических основ институциональной модели межрегиональной конвергенции социально-экономического развития в условиях евроинтеграции. Выделены ключевые измерения вызовов для регионального развития, которые возникают перед Украиной в процессе интеграции в неоднородное социально-экономическое пространство ЕС. Определены главные принципы, на основании которых должна разрабатываться методология институциональной модели межрегиональной конвергенции. Акцентировано внимание на важности исследования социального и структурного аспектов институциональных изменений в рамках национальной и региональной экономики. Разработана структурно-логическая форма институциональной модели межрегиональной конвергенции социально-экономического развития в Украине.
Ключевые слова: межрегиональная конвергенция, социально-экономическое развитие регионов, евроинтеграция, институциональная модель, социальные и структурные изменения.

Kryvoruchko M.Y.
Cherkasy State Technological University

THEORECTICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE INSTITUTIONAL MODEL OF INTERREGIONAL CONVERGENCE IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

Summary
The article examines theoretical and methodological foundations of the institutional model of interregional convergence in socio-economic development in the context of European integration. Key dimensions of challenges for regional development, which Ukraine faces in the process of European integration, are outlined. The main principles of development of the interregional convergence institutional model methodology are determined. The attention is drawn to importance of researching social and structural aspects of institutional changes within national and regional economy. Structural and logic form of the institutional model of interregional convergence in socio-economic development in Ukraine is developed.
Keywords: interregional convergence, regional socio-economic development, European integration, institutional model, social and structural changes.

УДК 338

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кузьміна О.М., Печериця Ю.С., Грищук Л.В.
Вінницький торговельно-економічний інститут

Розглянуті методи фінансового прогнозування: метод експертних оцінок, методи обробки часових, просторових і просторово-часових сукупностей. У статті показано, що для розроблення науково обґрунтованої стратегії розвитку і покращення фінансового стану підприємства на майбутнє важливу роль відіграє обчислення прогнозів відповідних фінансово-економічних показників. Розглянуто основні етапи прогнозування на підприємстві.
Ключові слова: прогноз, фінансове прогнозування, метод експертних оцінок, рівняння регресії, часовий ряд, метод найменших квадратів.

Постановка проблеми. Методологія оцінки фінансового стану виділяє щонайменше дві основних складові, що відрізняє чисельні методи, що пропонуються науковими публікаціями та використовуються практикою підприємств: вибір метода аналізу моделі та якісний підхід щодо концепції фінансового стану як такого. В науковій літературі зустрічаються декілька концептуальних структур, що відображають уявлення про фінансовий стан підприємства. Основний принцип фінансів – вартість фірми дорівнює чистій приведеній вартості її очікуваних майбутніх грошових потоків – складає концептуальну основу моделі руху грошових коштів. Якщо вважати поточний грошовий потік гарним провісником майбутнього фінансового стану, то минулі і поточні грошові потоки мають бути добрими індикаторами як вартості підприємства, так і ймовірності фінансової невдачі. З наведеного можна зробити такі узагальнення. Фінансові аспекти діяльності підприємств комплексно відображають практично усі сторони господарської діяльності.

Зважаючи на це, в рамках системного підходу будь-який бізнес можна представити як взаємопов'язану систему рухів фінансових ресурсів, які викликані управлінськими рішеннями. Таким чином відбувається відтворення основної суспільно-економічної функції підприємства – постачання на ринок необхідних товарів. Отже, таке уявлення може бути покладено в основу моделі фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу і прогнозування фінансового стану підприємства присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені: Е. Альтман, І.О. Бланк, В.В. Горлачук, О.В. Ефимова, В.О. Касьяненко, О.Ю. Клементьєва, Г.В. Савицька, Л.В. Старченко, Р. Таффлер і ін. Для прогнозного моделювання фінансових показників в сучасних умовах було проаналізовано найпоширеніші моделі оцінки ймовірності дефолту, банкрутства, платоспроможності, що використовуються в зарубіжній та вітчизняній практиці: Едварда Альтмана, Рамі Зейтана, Вільяма Бівера, Делтона Чессера, Гаррі Тайена, Джеймса Олсона, Стіва Кіна, О.Ю. Белікова, І.С. Благуна, І.Г. Брітченка, Г.І. Великоіваненко, Г.В. Давидової, Л.Б. Долінського, Г.Г. Кадикова, М.О. Кизима, Ю.С. Копчака, А.В. Матвійчука, Р.С. Сайфуліна, О.О. Терещенка, М.О. Федотової, О.С. Шапкіна, а також показники, які пропонують використовувати Асват Дамодаран, Френк Фабоцци, Вільям Шарп тощо.

Мета дослідження. Зважаючи на викладене вище, метою статті є вдосконалення існуючих методичних підходів до аналізу та прогнозування фінансового стану підприємств та розробка практичних рекомендацій щодо їх використання. Дослідження сутності прикладних проблем оцінки та прогнозування фінансового стану підприємства зумовлює постановку таких завдань: узагальнити теоретичні підходи до визначення поняття «прогнозування фінансових показників», охарактеризувати фактори впливу та види методів фінансової стійкості підприємства; дослідити тенденції змін фінансового стану на підставі моделювання періодичного тренда.

Виклад основного матеріалу. Прогнозування фінансової діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки є складним етапом фінансового планування. Досвід країн із розвиненою ринковою економікою свідчить про неухильне підвищення ролі фінансового планування на підприємствах, у фірмах і корпораціях. І це дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат. Однак, на жаль, сучасні методи планування і управління фінансами далекі від ідеалу як за своєю структурою, так і за способами використання [2].

Безсумнівний інтерес викликає питання про напрями і специфіку застосування прогнозної моделі на рівні підприємства.

У стратегічному аналізі досить широко застосовуються різноманітні методи прогнозування параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, причому однаково важливими є і якісні (експертні), і кількісні (статистичні) методи [1].

За принципами формування прогнозу виділяють три групи методів: екстраполяцію, моделювання і експертні оцінки.

Методи екстраполяції (найменших квадратів, рухомих середніх, експоненційного згладжування та ін.) спираються на статистично обґрунтовані тенденції зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкта. Екстраполяційні методи є одними з найрозповсюдженіших серед усіх способів економічного прогнозування.

До методів моделювання належать прийоми структурного, сітьового, матричного моделювання та інші, які дозволяють отримувати про-

© Кузьміна О.М., Печериця Ю.С., Грищук Л.В., 2016

гнозні фінансові показники з допомогою певних моделей [3].

Методи експертних оцінок належать до неформалізованих методів і застосовуються у тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єктів прогнозування. Коли формалізовані методи прогнозування застосувати неможливо, доводиться вдаватися до знань і досвіду експертів

Методи підготовки проектованих фінансових звітів значно відрізняються залежно від базису (основного припущення, концепції), на якому будується весь процес прогнозування і аналізу.

Прогнозування з допомогою методу процента від продажу полягає у збільшенні (зменшенні) показника доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) і статей балансу і звіту про фінансові результати (крім тих, що не залежать від зміни продажу) на однаковий відсоток. Припущення про пряму залежність між темпами зміни доходу від реалізації та інших статей повинно підлягати перевірці на основі емпіричних даних.

Для того, щоб правильно скласти звіт про фінансові результати з допомогою методу відсотка від продажу, необхідно класифікувати його статті на автоматично утворені і регульовані [5].

Розглянемо найпростіші і найпоширеніші способи отримання і прогнозу на наступні періоди з допомогою часових рядів.

Найпростішим є метод рухомого середнього, який можна застосовувати тоді, коли не потрібен дуже точний прогноз. В разі його використання прогноз будь-якого періоду являє собою середній показник декількох результатів спостережень часового ряду. У загальному вигляді формула рухомого середнього виглядає так;

$$F_{t+1} = \frac{D_t + D_{t-1} + D_{t-1} + \ldots + D_{t-N-1}}{N}, \quad (1)$$

де F_{t+1} – прогноз для часового періоду t+1;

D_t, D_{t-1} – фактичні значення показника:

N – кількість періодів у часовому ряді.

Розрахунки з допомогою цього методу достатньо точно відображають зміни основних показників попереднього періоду. Іноді вони навіть ефективніші, ніж методи, основані на довгострокових спостереженнях.

Дещо складнішим, ніж рухоме середнє, є метод експоненційного згладжування, який забезпечує досить швидке реагування прогнозу на всі події, що відбуваються протягом періоду, який охоплюється часовим рядом. Основна ідея цього методу полягає в тому, що кожен новий прогноз отримується шляхом зсування попереднього прогнозу в напрямку, який би давав кращі результати порівняно зі старим прогнозом. Базове рівняння має такий вигляд [5]:

$$F_{t+1} = \alpha \cdot D_t + (1-\alpha) \cdot F_t, \quad (2)$$

де F_{t+1} – прогноз для часового періоду $t+1$;

D_t – фактичне значення показника у момент часу t;

F_t – прогноз, зроблений у момент часу t;

α – константа згладжування ($0<\alpha<1$).

Константа згладжування є самокоригованою величиною.

Наведені методи рухомого середнього і експоненційного згладжування належать до прийомів трендового аналізу. Тренд – це тривала тенденція зміни економічних показників у часі. Під час розробки моделей прогнозування тренд із основною складовою прогнозованого часового ряду, на який вже накладаються інші складові [1].

Аналіз доводить, що жоден з існуючих методів не може дати достатньої точності прогнозу на 20-25 років. Метод екстраполяції не дає точних результатів на тривалий термін, тому що він базується на даних минулого і теперішнього часу, і похибка поступово збільшується в міру віддаленості прогнозу. Тому екстраполяція дає позитивні результати максимум на 5-7 років.

Для стратегічного аналізу корисними є також методи прогнозування з допомогою регресійного аналізу.

Регресійний аналіз – це математичний метод прогнозування, результатом якого є рівняння з однією або більшою кількістю незалежних змінних, яке використовується для визначення залежної змііної.

На жаль, навіть складні економетричні моделі не можуть забезпечити стовідсоткову точність прогнозів. Кількісні прогнози – це не передбачення, які обов'язково мають справдитися, а лише припущення. Різниця між цими поняттями величезна. Коли «історичні» тенденції проекціюються (екстраполюються) у майбутнє, може статися «розрив» між минулим і майбутнім-тоді прогнози будуть неточними [4].

Це застереження потрібно враховувати навіть тоді, коли прогноз викликає повну довіру, оскільки ґрунтується на достовірних джерелах і підготовлений компетентними фахівцями. Справа у тому, що різні тенденції можуть мати взаємний вплив, або інакше кажучи, можуть бути тенденції, «приховані» в інших тенденціях. Отже, прогнози повинні завжди ретельно перевірятися.

Процес підготовки проектованих фінансових звітів, складених на основі Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні, починається з опрацювання відповідних звітів за минулий рік (або декілька років) і поділяється на декілька загальних етапів.

Першим етапом є прогнозування такого показника як доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Ця операція є ключовою і, певною мірою, визначальною для підготовки проектованих фінансових звітів у цілому – прогноз обсягу реалізації є відправною точкою для розрахунку показників звіту про фінансові результати та балансу.

Другим етапом є підготовка проектованого звіту про фінансові результати, що обумовлено необхідністю розрахунку суми нерозподіленого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства і може бути реінвестований у виробництво, тобто спрямований на покриття майбутніх фінансових потреб.

Кожна стаття звіту про фінансові результати збільшується або зменшується відповідно до концепції складання прогнозу – або на основі процента зростання (зменшення) обсягу реалізації продукції (так званий метод процента від продажу), або незалежно.

Слід проявляти акуратність при прогнозуванні продажу. Це не означає якихось особливих труднощів, але якщо прогнози підприємства надто оптимістичні, то у кінцевому підсумку підприємство

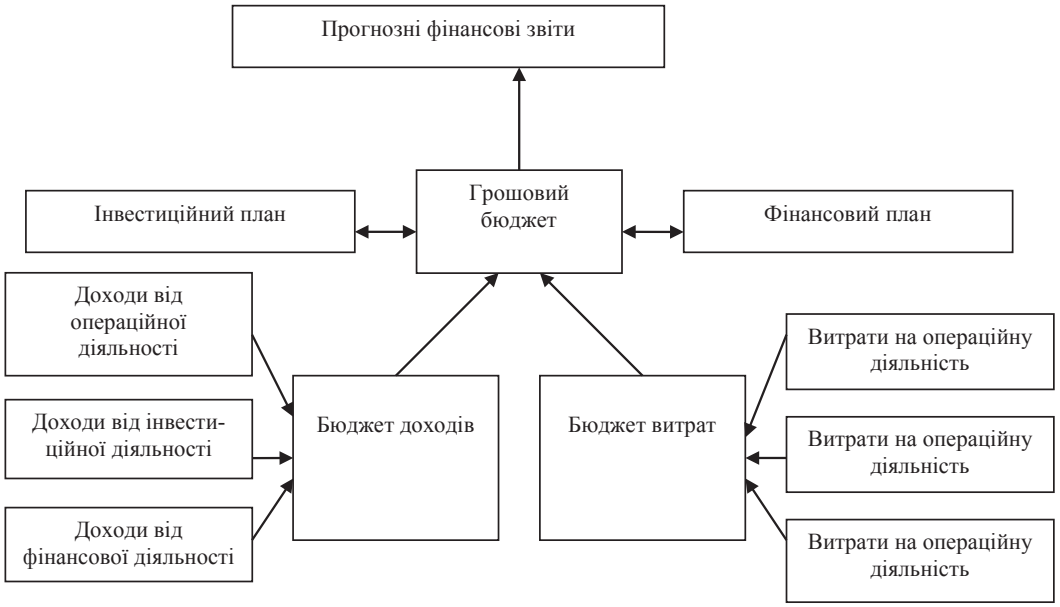


Рис. 1. Система прогнозування фінансових звітів

обтяжить себе накопиченим, не зайнятим у виробництві устаткуванням та оборотним капіталом.

Визначення ймовірної діяльності підприємства в майбутньому може бути забезпечено шляхом розробки прогнозних фінансових документів – проектів майбутніх звіту про фінансові результати, звіту про грошові потоки та бухгалтерського балансу.

Прогнозний звіт про фінансові результати та звіт про грошові потоки являють собою робочий план для всього підприємства в цілому, а прогнозний бухгалтерський баланс відображає сумарний вплив передбачуваних майбутніх управлінських рішень на фінансовий стан підприємства.

Складові частини фінансового прогнозування (бюджету поточної діяльності, грошовий бюджет, інвестиційний та фінансові плани, прогнозні фінансові звіти) тісно пов'язані між собою, оскільки будуються на основі одного і того ж комплексу вихідних положень (рис. 1) [3].

Схема складання прогнозних фінансових звітів, наведена на рис. 1., показує, як різноманітні бюджети поточної діяльності зливаються в єдиний консолідований грошовий бюджет, який в свою чергу підкріплюється специфічними конкретними даними з інвестиційного і фінансового планів (верх схеми). Таким чином, прогнозні фінансові звіти – всеохоплюючий вираз очікуваного стану підприємства в майбутньому.

У методичному плані основним інструментом будь-якого прогнозу є схема екстраполяції. Розрізняють формальну й прогнозну екстраполяцію. Формальна базується на припущенні про збереження в майбутньому минулих і справжніх тенденцій розвитку об'єкта прогнозу. При прогнозній екстраполяції фактичний розвиток погоджується з гіпотезами про динаміку досліджуваного процесу з обліком у перспективі його фізичної й логічної сутності.

Адаптивні моделі й методи мають механізм автоматичного настроювання на зміну досліджуваного показника. Інструментом прогнозу є модель, первісна оцінка параметрів якої виробляється по декількох перших спостереженнях. На її основі робиться прогноз, що рівняється з фактичними спостереженнями. Прогноз виходить як екстраполяція останньої тенденції. У різних методах прогнозування процес настроювання (адаптації) моделі здійснюється по різному.

Висновки. Виявлено, що найбільш розробленим серед усієї сукупності методів прогнозування є метод екстраполяції, який заснований на поширенні у майбутнє тенденцій минулого. Проте даний метод є обмеженим, оскільки дозволяє врахувати лише фактор обсягів продажів, а рівень потреби у чистому оборотному капіталі у короткостроковому періоді залежить також від терміну оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості тощо.

Обґрунтовано, що незважаючи на зручність методу визначення термінів оборотності капіталу його недоліком є те, що терміни оборотності не є нормативними, а змінюються під впливом різних факторів, які у свою чергу потребують прогнозування та уточнення. Моделі та специфіки методу аналізу, взаємозв'язок між вказаними складовими є доволі неоднозначним. Більшість методів, а саме статистичні і моделі експертних систем штучного інтелекту будуються поза рамками якої-небудь теоретичної основи, економічної чи фінансової. Зокрема, це очевидно, якщо розглянути критерії вибору фінансових коефіцієнтів: популярність в літературі; результати попередніх досліджень; використання провідними фінансовими установами; на основі не пояснених гіпотез авторів тощо. З іншого боку, можна припустити, що система показників, на основі якої будується модель фінансового стану, має логічно випливати з певного системного уявлення про підприємство. Відтак, зміст моделі випливає з уявлення про фінансовий стан підприємства та ті контексти, що пов'язуються із задачею оцінки.

Список літератури:

1. Братушка С. М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем [Текст] / С. М. Братушка // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2 (27). – С. 113–118.
2. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком [Текст] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2008. – 292 с.
3. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навчальний посібник [Текст] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
4. Клементьєва О. Ю. Фінансовий стан підприємства та його прогнозування: автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / О. Ю. Клементьєва. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 1.
5. Нескородєва І. І., Слуцька О. В. Аналіз методичних підходів до оцінки імовірності дефолту емітентів облігацій // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 31. – С. 124–130.
6. Шандова Н. В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Шандова Н. В. // Актуальні проблеми економіки,2008. – № 9. – С. 169–173.

Кузьмина Е.М., Печериця Ю.С., Грищук Л.В.
Винницкий торгово-экономический институт

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
Рассмотрены методы финансового прогнозирования: метод экспертных оценок, методы обработки временных, пространственных и пространственно-временных совокупностей. В статье показано, что для разработки научно обоснованной стратегии развития и улучшения финансового состояния предприятия на будущее важную роль играет вычисления прогнозов соответствующих финансово-экономических показателей. Рассмотрены основные этапы прогнозирования на предприятии.
Ключевые слова: прогноз, финансовое прогнозирование, метод экспертных оценок, уравнение регрессии, временной ряд, метод наименьших квадратов.

Kuzmina E.M., Pecheritsa J.S., Grischuk L.V.
Vinnitsa Trade and Economic Institute

PREDICTION METHODS OF ENTERPRISE FINANCIAL INDICATORS

Summary
There are desribed the main method of financial forecasting: processing method of time set, spatial set and time-spatial sets, method of expert judgements. The article shows that the development of science-based development strategy and improve the financial condition of the company for the future plays an important role calculation example of appropriate financial and economic indicators. There are build two variants of forecasting sales: with using equation of linear regression and method of moving average.
Keywords: forecasting, financial forecasting, method of expert judgements equation of linear regression, method of moving average, time set.

УДК 331.101.3+331.2

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВНИЙ ВАЖІЛЬ МОТИВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Лозовський О.М., Назаровська Ж.С.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Проаналізовано особливості заробітної плати, як основного важеля мотиваційної системи оплати праці. Досліджено зміну розміру зарплати з урахуванням гендерних ознак працівників, їх приналежності до певних професійних груп, місця локалізації та фінансових можливостей підприємства. Приділено увагу стану попиту на трудові ресурси в Україні в цілому та в розрізі посадових груп. Розглянуто основні тенденції та особливості заробітної плати по промисловості та в Україні в цілому. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є використання виявлених тенденцій та особливостей у практичній діяльності підприємства.
Ключові слова: заробітна плата, мотивація, мотиваційна система, середньомісячна зарплата, стимулювання праці, фонд оплати праці.

Постановка проблеми. Однією з головних цілей сучасної економіки України є забезпечення постійного зростання добробуту населення. Поняття якість та рівень життя частково і повністю залежать від рівня оплати праці, як одного із основних елементів мотивації праці. Задля забезпечення ефективного розвитку економіки країни, потрібно забезпечити результативну систему мотивації праці, яка б створювала б всі умови для плідної та якісної роботи працівника при досягненні відповідних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження різних аспектів праці та матеріального стимулювання праці викладені у роботах А.Г. Бабенка, А.М. Колота, О.О. Гришнової, В.С. Дієсперова, О.В. Крушельницької, М.К. Орлатого, М.В. Семикіної та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній науці, не дивлячись на значну кількість публікацій, присвячених розгляду заробітної плати як основного важеля мотиваційної системи, не вирішеним, дискусійним питанням залишається оцінка впливу різноманітних чинників на рівень оплати праці, до яких належать: рівень розвитку економіки країни, стан кон'юнктури ринку зайнятості, гендерні ознаки працівників та їх приналежність до різних професійних груп, рівень кваліфікації, місце функціонування підприємства та його фінансові можливості.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження заробітної плати як основного елементу системи мотивації в Україні та розгляд основних факторів, які впливають на зміну оплати праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Система мотивації праці є невід'ємною частиною функціонування будь-якого підприємства. Ефективне та правильне використання цієї системи забезпечить отримання бажаних результатів діяльності підприємства. Мотивація праці повинна враховувати особливості роботи конкретного підприємства, розроблятись відповідного специфіки та складу персоналу. Адже для ефективного управління персоналом потрібно враховувати його розуміння про мотивацію праці. Одним із базових мотиваторів праці багатьох працівників є гідний розмір заробітної плати.

Із проголошенням України як незалежної держави загальноприйнятим та цілком виправданим завданням є перехід на стандарти Євросоюзу, адже тільки інтегруючись у світове господарство Україна може ефективно розвиватися та шукати нових економічно вигідних для неї партнерів. Проблемою української економіки початку років незалежності стала не стратегія її виходу на зовнішній ринок, а формування її економічного іміджу, підвищення її конкурентного рейтингу, а також захист власних інтересів серед інших, більш розвинутих, країн світу. На жаль, ця проблема залишається нагальною і сьогодні. Для захисту своїх інтересів, особливо в умовах сучасної нестабільності економік у всьому світі, Україна вимушена вдаватися до заходів економічного протекціонізму. Діяльність підприємств повністю залежить від регулювання та впливу політики держави. Існуюча митна політика держави негативно впливає на прибуткове функціонування багатьох підприємств, що прагнуть вийти на міжнародний ринок. Зовнішньоекономічна діяльність держави повинна бути спрямована на стимулювання експорту своєї продукції, а не на сприяння імпорту готової продукції, як це, на жаль, певною мірою відбувається сьогодні в Україні [1]. Створення сприятливих умов для діяльності підприємства за кордоном, шляхом удосконалення протекціоністської політики держави, забезпечило б вищий ефект синергії діяльності підприємств. При цьому підприємства мали б змогу покращити свою соціальну кадрову політику, забезпечити відповідний рівень добробуту своїх працівників. Підвищення заробітної плати, гарантування соціальної захищеності, надання додаткових пільг та послуг соціального характеру понад обов'язкові виплати є дієвим стимулом для підвищення продуктивності праці кожного працівника.

Методи мотивації персоналу виступають як способи впливу з боку управлінців на персонал з метою досягнення кращих результатів на підприємстві, а способи в свою чергу ґрунтуються на дії законів управління, передбачають застосування управлінським апаратом організацій різноманітних прийомів впливу на персонал з метою активізації його діяльності. Таким чином, для

© Лозовський О.М., Назаровська Ж.С., 2016

створення різноманіття в зацікавленості і привабливості робочої атмосфери для працівника на підприємстві, мотивувати працівника можна багатьма різними методами.

Одними з найголовніших методів мотивації праці є економічні методи, що в свою чергу є матеріальним стимулюванням для працівника. Зокрема, заробітна плата, преміювання, грошова винагорода, матеріальна допомога, участь у прибутках.

Основним показником заробітної плати на підприємстві є фонд оплати праці. Розглянемо структуру фонду оплати праці України по промисловості в цілому за 2011-2014 роки (табл. 1) [3; 4; 5; 6].

Дослідивши детально динаміку заробітної плати в Україні ми спостерігаємо, що її рівень зростав до 2013 року по всіх складових елементах. У 2014 році спостерігається зменшення фонду оплати праці у порівнянні з 2013 роком на 10 783 млн. грн., так як інформація за 2014 рік наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя – дане явище не слід приймати до уваги.

Аналізуючи рівень заробітної плати в промисловості, доцільно розглянути розподіл кількості штатних працівників за розмірами заробітної плати (див. рис. 1) [3; 4; 5; 6].

При розгляді розподілу кількості працівників за розміром заробітної плати варто відзначити, що розмір мінімальної зарплати у 2011 році становив 1004,00грн., у 2012 – 1134,00 грн., у 2012-2013 – 1218 грн. Аналізуючи цей оказник прослідковується зменшення частки найменшого діапазону заробітної плати на 12,3% у 2014 порівняно з 2011. Кількість працівників, що отримували заробітну плату від 3500,00 грн. до 5000,00 грн. зростала з кожним роком та у 2014 році становила 21%. Частка працівників з заробітною платою більше 5000,00 грн. починаючи з 2011 року стрімко збільшувалась і на грудень 2014 становила 30,2%, що на 73,6% більше порівняно з 2011. Це свідчить про те, що матеріальний стан працівників промисловості за 3 останні роки мав позитивну тенденцію.

Аналіз середньої заробітної плати по промисловості наглядно свідчить про те, що цей показник з року в рік постійно збільшується. Якщо у 2011 році цей показник складав 3 120 грн., то в 2012 році він збільшився на 12,2% і відповідав рівню 3500 грн. У 2014 він ще зріс порівняно з 2013 роком на 6% і становив 3988грн. Абсолютне зростання середньої заробітної плати по промисловості за 2014 рік відповідно до попереднього становить 225 грн., а до 2011 – 868 грн. Загалом слід відмітити той факт, що заробітна плата по промисловості на сьогоднішній день є найбільшою, порівняно з іншими галузями народного господарства, як мінімум на 500-600 грн. про що свідчать статистичні дані (табл.2) [3; 4; 5; 6].

Темп приросту середньої заробітної плати у 2014 р. порівняно з 2013 р. становить 6,6%, при цьому темп приросту заробітної плати за 2014 р. порівняно з 2011 р. становить 32,17%.

Заробітна плата являє собою основну частину особистих доходів робітника, є засобом задоволення життєвих потреб та відображає якість життя, вона є незамінною складовою системи мотивації праці. Забезпечення відповідного рівня зарплати на підприємстві гарантуватиме відповідну продуктивність праці.

Також одним із вагомих факторів, який впливає на раціональне та ефективне функціонування системи мотивації є вибір оптимальної кількості працівників, відповідно до необхідних посад та професій. Адже з набуттям освіти, кваліфікації, майстерності праця людини перетворюється на капітал, що означає ототожнення її з речовим капіталом.

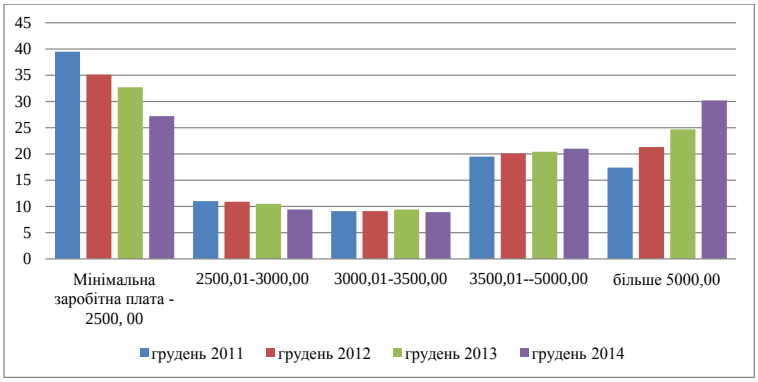


Рис. 1. Розподіл кількості штатних працівників промисловості за розміром заробітної плати

Таблиця 1

Структура фонду оплати праці по промисловості в цілому (млн. грн.)

Промисловість	Рік				Абс. Відх-ня, млн. грн.	Відн. Відх-ня, %
	2011	2012	2013	2014	2014 до 2011	
Фонд оплати праці	104 848	116 069	120 692	109 909	5 061	4,83
Фонд основної заробітної плати	63 427	70 887	73 754	66 093	2 666	4,2
Фонд додаткової заробітної плати	37 079	40 653	42 376	38 950	1 871	5,05
Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	4 342	4 529	4 562	4 866	524	12,07

Таблиця 2

Середня заробітна плата по промисловості за 2011-2014 рр.

Назва показника	2011 р., грн.	2012 р., грн.	2013 р., грн.	2014 р., грн.	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Середня заробітна плата по промисловості	3 120	3500	3 763	3 988	868	27,82
Розмір середньої заробітної плати по Україні за рік	2 633	3 026	3 265	3 480	847	32,17

Оскільки робоча сила є товаром, то її ціна регулюється співвідношенням між попитом і пропозицією (див. рис. 2) [1; 2; 3; 4]. Таким чином при розробці чи вдосконаленні існуючої системи мотивації на підприємстві потрібно врахувати необхідну кількість працівників, що дозволить оптимізувати витрати на оплату їх трудової діяльності.

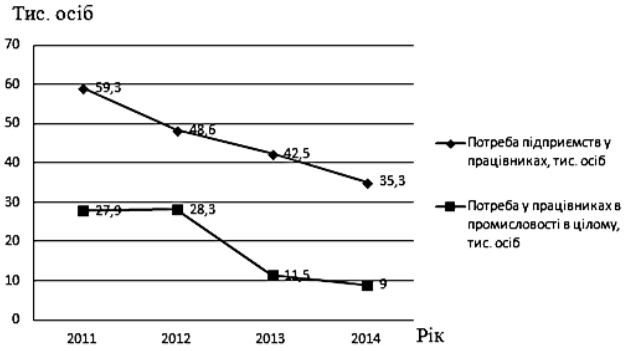


Рис. 2. Попит на робочу силу в Україні та в промисловості 2011-2014рр. (тис. осіб) на кінець року

Досліджуючи попит на робочу силу виявлено, що за останні роки попит на робочу силу по Україні в цілому має швидкі темпи скорочення. Потреба у працівниках в промисловості починаючи з кінця 2011 року незначно зросла, та у 2012 році набрали швидкі темпи спаду, які поступово знизились у 2013 році.

Для більш повного вивчення та аналізу стану заробітної плати доречно розглянути попит на робочу силу за професійними групами по Україні (рис. 3) [3; 4; 5; 6].

Рис. 3. Попит на робочу силу за професійними групами 2011-2014 рр.

Варто зазначити, що попит на працівників різних професійних груп по Україні в цілому має тенденцію до скорочення починаючи з 2011 року та закінчуючи 2014. Лише працівники сфери послуг та торгівлі у 2013 році були більш затребуваними працівниками при влаштуванні на роботу.

Особливістю матеріальної мотивації в Україні є також фактор гендерного розподілу. Станом на 2014 р. середньомісячна заробітна плата жінок становила 3 037 грн., чоловіків – 3 979 грн. Однією з причин такої різниці є декретні відпуски, коротший пенсійний вік, заборона використання праці жінок на особливо важких та шкідливих роботах.

Внаслідок цього заробітна плата жінок у середньому по економіці країни була на 23,7% нижчою за відповідний показник у чоловіків (у 2013 р. – на 30,6%). Така розбіжність спостерігалась у переважній більшості видів економічної діяльності. Водночас існує певна варіація гендерної нерівності в оплаті праці залежно від сфери діяльності. Найменша різниця у рівні оплати праці за статтю – у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (1,7%), діяльності транспорту (3,8%), освіті (6,6%), будівництві (9,5%). Найбільш значна різниця середнього розміру заробітної плати жінок і чоловіків спостерігалася у добуванні кам'яного та бурого вугілля (55,1%), у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (49,2%), фінансовій та страховій діяльності (35,6%), поштовій та кур'єрській діяльності (34,4%) [6].

Також важливим при дослідженні заробітної плати як основного важеля мотиваційної системи в Україні є аналіз розміру заробітної плати залежно від регіону України (табл. 3) [3; 4; 5; 6].

Таблиця 3

Середньомісячна заробітна плата штатних працівників в Україні по регіонах у 2011-2014 рр., грн.

№ п/п	Регіон	2011	2012	2013	2014
1	Автономна Республіка Крим	2 295	2 654	2 850	-
2	Вінницька	2 074	2 432	2 651	2 801
3	Волинська	1 994	2 339	2 580	2 721
4	Дніпропетровська	2 790	3 138	3 336	3 641
5	Донецька	3 063	3 496	3 755	3 858
6	Житомирська	2 071	2 369	2 561	2 763
7	Закарпатська	2 069	2 351	2 553	2 744
8	Запорізька	2 607	2 927	3 142	3 432
9	Івано-Франківська	2 213	2 539	2 679	2 875
9	Київська	2 761	3 157	3 351	3 489
10	Кіровоградська	2 114	2 428	2 608	2 789
11	Луганська	2 742	3 090	3 337	3 377
12	Львівська	2 244	2 578	2 789	2 961
13	Миколаївська	2 448	2 822	3 094	3 344
14	Одеська	2 387	2 700	2 947	3 129
15	Полтавська	2 481	2 850	2 988	3 179
16	Рівненька	2 211	2575	2 844	3 033
17	Сумська	2 177	2 503	2 702	2 877
18	Тернопільська	1 871	2 185	2 359	2 527
19	Харківська	2 407	2 753	2 975	3 143
20	Херсонська	1 970	2 269	2 464	2 617
21	Хмельницька	2 075	2 425	2 641	2 878
22	Черкаська	2 155	2 508	2 682	2 829
23	Чернівецька	1 985	2 329	2 484	2 578
24	Чернігівська	1 974	2 308	2 504	2 690
	м. Київ	4 012	4 607	5 007	5 376
	м. Севастополь	2 476	2 891	3 114	-

Аналіз даних, наведених в табл. 3, наглядно свідчить про помірне та постійне збільшення середньомісячної заробітної плати по всій території України протягом 2011-2014 рр. Зміну темпів зростання середньої зарплати за регіонами можна розглянути на рис. 4.

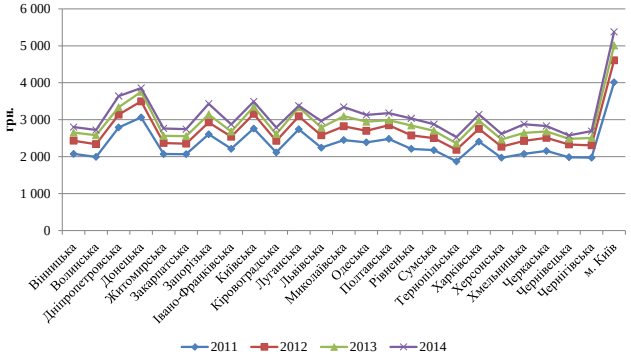


Рис. 4. Темп зростання середньомісячної заробітної плати штатних працівників в Україні по регіонам за 2011-2014 рр.

Протягом 2011-2014 року найнижчу середньомісячну заробітну плату отримували штатні працівники Тернопільської та Херсонської областей. Найвищий рівень окладу отримували працівники Донецької області та м. Києва. Порівнюючи розмір середньомісячної зарплати по Україні та в м. Київ, варто зауважити, що за 2011-2014 рр. даний показник у Києві був вищий за оплату праці по Україні більше ніж на 50%.

Висновки і пропозиції. Проаналізувавши заробітну плату працівників по Україні, відзначимо, що вона характеризується помірним зростанням. Спостерігається збільшення рівня платні у чоловіків, аніж жінок. Варто також зазначити, що існує тенденція до скорочення потреби в працівниках, при чому, у розрізі всіх категорій та професійних груп. Очевидним є те, що заробітна плата в Україні за регіонами дещо відрізняється: найменшу – отримують штатні працівники Тернопільської та Херсонської областей, а найбільшу – м. Києва.

Отже, заробітна плата є дієвим інструментом формування мотиваційної системи на підприємстві. На рівень зарплати в сучасних умовах господарювання впливає безліч факторів. З метою вдосконалення існуючої мотиваційної системи оплати праці на підприємствах потрібно враховувати ті тенденції, явища та процеси, які відбуваються на ринку праці України, а також специфічні особливості відповідної галузі, де функціонує той чи інший господарюючий суб'єкт. Система мотивації повинна бути орієнтованою на кінцевий результат, і разом з тим бути простою та зрозумілою для кожного працівника.

Список літератури:

1. Бондарчук Т. Л. Теоретико-методологічні засади аналізу політики протекціонізму / Т. Л. Бондарчук / Український соціум. – 2013. – № 1 (44). – С. 117-126.
2. Закаблук Г. О. Удосконалення форм і систем оплати праці за мотиваційним та стимулюючим механізмами / Г. О. Закаблук // Економіка та підприємство. – 2013. – № 2 (71). – С. 109–114.
3. Праця України у 2011: статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. В. Сенник; Державна служба статистики України. – К. Державна служба статистики України., 2012. – 343 с.
4. Праця України у 2012: статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. В. Сенник; Державна служба статистики України. – К.: Август Трейд, 2013. – 322 с.
5. Праця України у 2013: статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. В. Сенник; Державна служба статистики України. – К.: Консультант, 2014. – 336 с.
6. Праця України у 2014: статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. В. Сенник; Державна служба статистики України. – К.: Консультант, 2015. – 281 с.

Лозовский А.Н., Назаровский Ж.С.
Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ОСНОВНОЙ РЫЧАГ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация
Проанализированы особенности заработной платы, как основного рычага мотивационной системы оплаты труда. Исследовано изменение размера зарплаты с учетом гендерных признаков работников, их принадлежности к определенным профессиональным группам, места локализации и финансовых возможностей предприятия. Уделено внимание состоянию спроса на трудовые ресурсы в Украине в целом и в разрезе должностных групп. Рассмотрены основные тенденции и особенности заработной платы по промышленности и в Украине в целом. Перспективой дальнейших исследований в этом направлении является использование выявленных тенденций и особенностей в практической деятельности предприятия.
Ключевые слова: заработная плата, мотивация, мотивационная система, среднемесячная зарплата, стимулирование труда, фонд оплаты труда.

Lozovsky O.M., Nazarovska Zh.S.
Institute of Trade and Economics of Vinnytsia
Kyiv National University Of Trade And Economics

WAGES AS THE MAIN PURCHASE OF THE MOTIVATION SYSTEM: CURRENT STATUS AND TRENDS IN UKRAINE

Summary
The features of the wage as a basic instrument of a motivational system. The change in the size of the salary, taking into account gender-based workers, they belong to certain professional groups, localization and financial capacity of the enterprise. Attention is paid to the state of demand for labor in Ukraine in general and in the context of job groups. Summarizes the main trends and characteristics of wages in the industry and as a whole in Ukraine. The prospect of further research in this direction is the use of the identified trends and patterns in the practice of the company
Keywords: wages, motivation, motivational system, the average monthly salary, promotion of labor payment fund.

УДК 330.341.1:658(045)

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Лозовський О.М., Бараник Ю.В.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто сутність інноваційної діяльності. Підкреслено важливість розробки і впровадження інноваційних товарів та послуг на підприємстві. Проаналізовано сучасні тенденції та визначено основні проблеми розвитку інноваційної діяльності на підприємствах України.
Ключові слова: інновація, іноваційна діяльність, управління інноваційною діяльністю, функції менеджменту.

Постановка проблеми. Основним принципом економічного процвітання будь-якого підприємства і країни в цілому є постійне здійснення інноваційної діяльності, використання сучасного обладнання для впровадження нових конкурентноздатих технологій, що забезпечують одержання доходу, підтримка підприємств, які займаються інноваційними розробками, з боку держави. Саме інноваційна діяльність є складовою частиною інноваційного менеджменту і стратегії підприємництва. Тому, дана тема є актуальною на сьогоднішній час.

Мета статті. Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану розвитку інноваційної діяльності на підприємствах в Україні, визначення основних чинників, які впливають на розвиток даного виду діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання управління інноваційною діяльністю на підприємстві досліджувала велика кількість як зарубіжних так і вітчизняних науковців, зокрема: Д.М. Куніна, Й.А. Шумпетер, Н.О. Колінко, Т.В. Данько, А.М. Кузьмин, В.С. Теленчук, Ю.І. Епіфанова, М.С. Молодоженя, О.М. Поєнко, Т.С. Онисенко, С.Н. Ільяшенко, В.А. Волохов, С.М. Ступак, І.Р. Лошенюк, М.С. Рошка, М. Скиба, І. Галиця, Л.І. Чорнобай, С.Р. Стоцька, О.О. Мокрогуз, Я.В. Панас, С.М. Ткач, С.В. Пустовойт, В.О. Матросова, К.Г. Ткаченко та ін. Дослідження даного питання тривають і досі, оскільки воно є досить складним і водночас цікавим для науковців.

Виклад основного матеріалу. Дослідження управління інноваційною діяльністю вимагає насамперед з'ясування сутності поняття «інновація».

Термін «інновація» (з англ. *innovation* – нововведення) утворене з двох словосполучень: лат. *novatio* – новація, новизна, оновлення, заміна) і англ. префікса *in* – в). Між тим потрібно розмежовувати поняття «новація» та «інновація», оскільки, новація – продукт інтелектуальної діяльності, а інновація – кінцевий результат інноваційної діяльності.

Основоположником терміна «інновація», запровадженого в економічну науку, вважається австрійський учений Й.А. Шумпетер, який у праці «Теорія економічного розвитку» 1912 року вводить словосполучення «нова комбінація – покращання якості виробництва, не шляхом дрібних поліпшень старого устаткування, а введення абсолютно нових основних засобів виробництва», згодом удосконалюючи свою теорію Й.А. Шумпетер словосполучення «нова комбінація» заміняє терміном «інновація» у праці «Кон'юнктурні цикли» 1939 року, де дає таке визначення: «... інновація – зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організацій» [1].

Варто звернути увагу на визначення «інновації», яке дає найвпливовіший теоретик менеджменту XX століття П. Друкер: «...інновації (або

© Лозовський О.М., Бараник Ю.В., 2016

новаторство)– це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни в економіці та суспільстві з метою використання їх у бізнесі чи різних сферах обслуговування» [2].

Визначення «інновація» дається в законі України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року: новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери. Також тут дано визначення терміну «інноваційна діяльність» – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [3].

Управління інноваційною діяльністю слід розглядати як діяльність, яка передбачає прогнозування, планування, організування, мотивування та контролювання з метою досягнення соціального, економічного, науково-технічного ефекту. Тому, управління інноваційною діяльністю являє собою складний процес, який можна відобразити за допомогою формули 1:

$$У.і.д. = П.р.п. + Т.д. + П.м, \quad (1)$$

де У.і.д. – управління інноваційною діяльністю
П.р.п. – продукти розумової праці
Т.д. – трудова діяльність
П.м. – Професіоналізм менеджера

Із народженням нової ідеї, застосуванням індивідуальних здібностей, активності, цілеспрямованості, особистої праці та професіоналізму вищого рівня управління з'являються передумови для розвитку інноваційної діяльності та ефективного його управління. Тому, важливу роль у забезпеченні інноваційної діяльності підприємства відіграє система стимулювання інноваційної діяльності і заохочення інноваційно активної поведінки усіх працівників організації. Разом з тим, існує цілий ряд перешкод і труднощів пов'язаних із запровадженням системи управління інноваційниою діяльністю. Це проявляється в тому, що інноваційна діяльность є діяльністю підвищеного ризику. Цей підвищений ризик зумовлений новизною, творчим характером науково-технічної роботи, можливістю одержання як позитивного, так і негативного результату. Крім того, від моменту виникнення ідеї інновацій до перетворення її в об'єкт визначеної форми і властивостей проходить значний проміжок часу, за який потреба в інновації може зникнути або можуть змінитися вимоги до неї [4]. Прагнення до підвищення точності оцінки ситуації, пов'язаної з розробкою новації і її виведенням на ринок, приводить до різкого збільшення обсягів інформації, яка береться до уваги і аналізується. Дефіцит інформації приводить до того, що не можна однозначно сказати, який буде результат від інновації. Тому аналіз інновації та прогнозування майбутнього розвитку подій повинні відбуватись безперервно, що потребує значних затрат часу та фінансових ресурсів. Через це більша частина підприємців не бажають займатися інноваціями.

В основі інноваційної діяльності підприємств знаходиться процес впровадження інновацій у виробництво. У свою чергу, інновації розробляються та створюються науковими кадрами у наукових організаціях. Аналіз динаміки показників кількості наукових кадрів та кількості організацій, що займаються науковими дослідженнями та розробками показаний на рисунку 1.

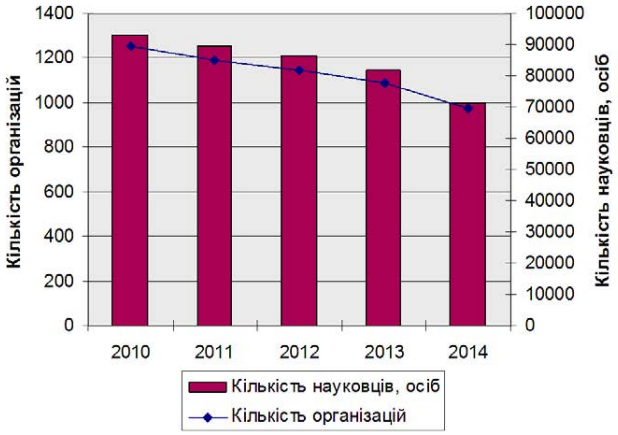


Рис. 1. Динаміка показників кількості наукових кадрів та кількості організацій, що займаються науковими дослідженнями та розробками в Україні в період з 2010 р. по 2014 р.

Джерело: [5]

Аналізуючи дані таблиці, можна говорити про те, що за період з 2010 по 2014 роки відбулося значне зниження кількості організацій та наукових кадрів, які займаються науковими діосліджженнями та розробками. Було зафіксовано, що у 2010 р. чисельність науковців складала 89564 особи, а вже у 2013 знизилась до 69904 особи. Таке зниження обумовлене тим, що держава не може надати відповідної підтримки, гарантій та відповідної заробітної плати вітчизняним науковцям. Тому, зважаючи на це, науковці обирають більш перспективний шлях впровадження своїх ідей та розробок – співпраця з іноземними компаніями. Таким чином, Україна втрачає цінні кадри та можливість подальшого інноваційного розвитку. Такою ж теденцією характеризується і кількість підприємств, які займаються науковою діяльністю. Починаючи з 2010 року їх кількість становила 1303, а станом на 2014 рік вже 909 підприємств.

Кожне підприємство, яке має на меті займатись розробкою і впровадженням інновацій, спочатку має провести роботу пошукового, теоретичного та експериментального характеру, яка виконується з метою визначення технічної можливості створення нового продукту чи послуги. Така наукова та науково-дослідна робота передбачає організацію: 1) фундаментальних досліджень для отримання нових теоретичних знань для створення інновації. Не здійснивши детельне дослідження теоретичних аспектів створення інноваційного продукту, виконання наступних етапів роботи буде не ефективним, оскільки це є основою подальшої роботи; 2) прикладних досліджень з метою застосування їх на практиці; 3) проведення процесу розробки – перетворення знань, отриманих під час фундаментальних і прикладних досліджень, у створення готового продукту. А науково-технічні послуги забезпечують процес проведення вище наведених етапів. Обсяги виконаних наукових та науково-до-

слідних робіт за період 2010-2014 рр. подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяги виконаних наукових та науково-дослідних робіт в Україні за період 2010-2014 рр.

Роки	Фундаментальні дослідження	Прикладні дослідження	Розробки	Науково-технічні послуги
2010	2188,4	1617,1	5037	1024,6
2011	2205,8	1866,7	4985,9	1291,5
2012	2621,9	2057,7	5369,9	1203,2
2013	2695,5	2087,8	5772,8	1225,1
2014	2475,2	1910,2	5341,5	1223,8
Усього	12186,8	9539,5	26507,1	5968,2

Джерело: [5]

Аналізуючи дані таблиці можна говорити про те, що за період 2010-2013 рр. питома вага обсягів виконання фундаментальних та прикладних досліджень, наукових розробок та науково-технічних послуг має стабільну тенденцію до зростання. За даний період обсяги фундаментальних і прикладних досліджень зросли з 2188,4 млн. грн. до 2695,5 млн. грн. і з 1617,1 млн. грн. до 2087,8 млн. грн. відповідно, обсяги наукових розробок з 5037 млн. грн до 5772,8 млн. грн і науково-технічних послуг – з 1024,6 млн. грн до 1225,1 млн. грн. Таке зростання може бути наслідком значної підтримки державою інноваційної діяльності підприємства, вкладу іноземних інвестицій у розробку і впровадження інновації, її перспективність тощо. Дані показники свідчать про загальне підвищення продуктивності організацій, які виконують наукові дослідження для створення майбутніх інновацій. Разом з тим, аналіз даних за 2014 р., свідчить про поступове зниження по всіх напрямках виконання науково-дослідних робіт. Так, обсяги виконання фундаментальних досліджень скоротились на 220,3 млн. грн., відповідно зменшились і обсяги виконання прикладних досліджень – на 177,6 млн. грн. та наукових розробок – на 431,3 млн. грн. Обсяги науково-технічних послуг починаючи з 2014 р. знизились в незначній мірі, а саме на 1,3 млн. грн. Причиною цього може бути можливий відтік кваліфікованих наукових кадрів з країни, занепад багатьох наукових шкіл, зниження ролі стимулювання в оплаті за працю, продуктивність праці тощо.

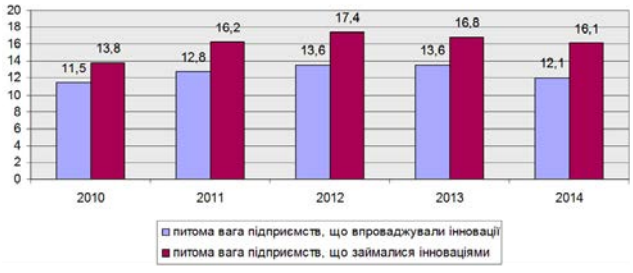


Рис. 2. Питома вага підприємств, які займаються та впроваджують інновації

Джерело: [5]

Ключова роль у створенні та реалізації інноваційних продуктів та послуг відводиться підприємству. Під час розробки та впровадження інноваційного продукту на існуючий ринок перед підприємством постає ряд проблем, серед яких можна виділити наступні: нестача власних коштів, недосвідченість в даній діяльності, низький рівень підтримки з боку держави тощо. Тому дані аспекти суттєво впливають на стан інноваційної діяльності підприємств України (рис. 2).

Відповідно до рисунку 2 питома вага підприємств, що займаються інноваціями серед загальної кількості підприємств України змінювалась наступним чином: з 11,5% у 2010 р. відбулося зростання до 13,6% у 2012 р. У 2012-2013 рр. кількість підприємств залишалася стабільною. Але у 2014 р. питома вага скоротилась до 12,1%. Також слід звернути увагу на той факт, що серед тих підприємств, що займалися інноваційною діяльністю лише деяка частка дійсно впроваджувала інноваційні продукти та послуги на існуючі ринки. Так, наприклад, до 2013 р. частка підприємств, що впроваджували інновації на ринок зросла – з 11,5% до 17,4%, а вже з 2013 р. вона скоротилась – з 16,8% до 16,1% у 2014 р. Наведені дані свідчать про те, що частка підприємств, які впроваджували інноваційні продукти у 2010–2014 рр. є значно нижчою за частку підприємств, що займалися інноваційною діяльністю. Це може бути свідченням того, що відсутній попит на науково-технічні розробки з боку держави та приватного сектору, оскільки обсяги державного замовлення на новітні технології є низькими. Щорічно він становлять близько 1% бюджетного фінансування наукової сфери [6]. Також спостерігається тенденція щодо відставання України у технологічному розвитку від розвинутих країн світу, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу.

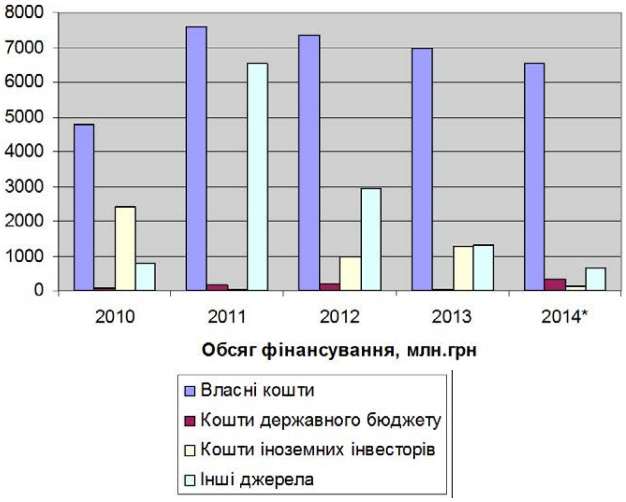


Рис. 3. Структура фінансування інноваційної діяльності на підприємствах України за джерелами

Джерело: [5]

Інноваційна діяльність на підприємстві потребує не лише інтелектуальної діяльності наукових працівників, але й значної фінансової підтримки. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств України є власні кошти, кошти іноземних інвесторів, кошти держбюджету та інші джерела, не заборонені законодавством України. Існує декілька фінансових джерел, які відносяться до власних коштів під-

приємства. Серед них можна виділити наступні: прибуток підприємства, акціонерний капітал, страхові відшкодування, внески, амортизаційні фонди, безоплатні інвестиції, іммобілізовані надлишки основних та обігових коштів, нематеріальних активів та цільові надходження [7]. Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України за 2010-2014 рр. показано на рисунку 3.

На підприємствах України за період з 2010 по 2014 рр. спостерігається нестабільна ситуація відносно джерел фінансування інноваційної діяльності. Частка власних коштів за період з 2010 по 2011 рр. зросла із 4775,2 до 7585,6 млн. грн. Починаючи з 2012 р. вона скоротилась із 7335,9 млн. грн. у 2012 р. до 6540,3 млн. грн у 2014 р. За період з 2010 р. до 2013 р. обсяги державної грошової допомоги у розвитку інноваційної діяльності стрімко зростали – з 87,0 млн. грн (2010 р.) до 244,3 млн. грн (2012 р.). У 2013 р. відбулось різке скорочення грошових надходжень аж до 24,7 млн. грн. і у 2014 р. обсяги так само різко зросли до 344,1 млн. грн. Що стосується коштів іноземних інвесторів, та коштів, які надходили із інших джерел, то тут ситуація така ж. Причинами цього можуть бути: військові дії на сході України, відмова іноземних інвесторів вкладати свої кошти в інновації через нестабільність економіки країни тощо.

Управління інноваційною діяльністю передбачає здійснення керівником певних функцій. Під функціями менеджменту розуміється діяльність, яка необхідна для реалізації загальних завдань управління інноваціями. До таких функцій належать: прогнозування (розробка прогнозів науково-технічного розвитку на тривалу перспективу, основним завданням якої є пошук найефективніших шляхів розвитку досліджуваного об'єкта на основі всебічного аналізу та вивчення тенденцій його змін), планування (обґрунтування та вибір основних напрямів інноваційної діяльності відповідно до прийнятих прогнозів та цілей розвитку, потенційних можливостей, інноваційного потенціалу підприємства, попиту ринку), координації (узгоджування діяльності всіх ланок системи управління, апарату управління підрозділів і окремих спеціалістів), організації (забезпечення виконання планових завдань і об'єднання працівників, які спільно реалізують інноваційні плани, програми, проекти на основі відповідних правил і процедур), мотивації (спонукання працівників до зацікавленості у результатах своєї праці зі створення та реалізації інновацій), контролю (збір і систематизація інформації про стан інноваційної діяльності та її результати, оцінка одержаних результатів діяльності, аналіз причин відхилення і чинників, які впливають на результат діяльності). Тому, орієнтуючись на зазначені вище функції, підприємство зможе досягти бажаного ефекту з точки зору конкурентоспроможності даної інновації та отримання високого доходу з її продажу [8].

Висновок. Отже, безумовно, ніхто не може дати гарантії, що інвестиції в нові продукти чи технології принесуть гідну віддачу, особливо за умов нестабільного ринку, оскільки інноваційна діяльність завжди була діяльністю підвищеного ризику. Разом з тим, конкурентоспроможність будь-якого підприємства залежить саме від активної інноваційної діяльності. Від того, наскільки сприятливими на підприємстві будуть умови для реалізації інтелектуального, креативного потенціалу працівників, залежать якісні і кількісні нововведення, що у підсумку буде впливати на дохідність та прибутковість підприємства на ринку.

Список літератури:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992. – С. 53.
2. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер; пер. з англ. В. С. Гуля. – К.: Україна,1994. – С. 20.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність»: за станом на 4 лип. 2002 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15
4. Колінко Н. О. Управління інноваційною діяльністю як основа якісних зрушень / Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2011. – № 12. – С. 43.
5. Наука та інновації: (статистичні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
6. Федулова Л. І. Стан та проблеми України в контексті розвитку ринків високотехнологічних товарів та послуг / Л. І. Федулова // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 40.
7. Куніна Д. М. Аналіз стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / Д. М. Куніна // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – С. 14-18.
8. Данько Т. В. Підприємницький підхід до розробки інноваційного товару / Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків, 2012. – № 11. – С. 75 // Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства.

Лозовський А.Н., Бараник Ю.В.
Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономическогоуниверситета

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация
В статье рассмотрена сущность инновационной деятельности. Подчеркнута важность разработки и внедрения инновационных товаров и услуг на предприятии. Проанализированы современные тенденции и определены основные проблемы развития инновационной деятельности на предприятиях Украины.
Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность управление инновационной деятельностью, функции менеджмента.

Lozovsky O.M., Baranik Yu.V.
Institute of Trade and Economics of Vinnytsia
Kyiv National University Of Trade And Economics

MANAGEMENT INNOVATIVE ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

Summary
In the article the essence of innovative activity. The importance of development and implementation of innovative products and services in the enterprise. Analyzes the modern trends and basic problems of development of innovative activity at the enterprises of Ukraine.
Keywords: innovation, innovation management, functions of management.

УДК 659:658.821 (045)

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Лозовський О.М., Дрончак І.В.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У даній статті розглянуто теоретичні і практичні аспекти формування іміджу організації як фактора конкурентоспроможності в ринкових умовах. Обґрунтовано взаємозв'язок між іміджом та рівнем конкурентоспроможності підприємства. Визначено чинники та показники, що впливають на імідж компанії. Сформовано основні засоби формування іміджу.
Ключові слова: імідж, конкурентоспроможність, позитивний імідж, ринкове середовище, формування іміджу.

Постановка проблеми. Інтеграційний напрямок розвитку країн в економічному спектрі тісно пов'язаний з розвитком конкурентного середовища. При виході на новий ринок, визначенні стратегії, здійсненні інвестицій, реструктуризації підприємства тощо. Потрібна об'єктивна оцінка його конкурентного стану, який можна описати системою взаємопов'язаних понять – «конкурентний потенціал», «конкурентна перевага», «конкурентна позиція», «конкурентний статус» та «конкурентоспроможність».

Для забезпечення сприятливих умов своєї діяльності підприємства потрібно здійснювати постійний моніторинг економічної ситуації і оцінювати її зміни з точки зору вірогідних для себе наслідків. До цих факторів належать: рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної валюти відносно валют інших країн, оподаткування, умови одержання, рівень динаміки цін, розподіл прибутків і попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо [1].

Конкурентоспроможність можна визначити як комплексну порівняльну характеристику, яка відображає ступінь переваг над підприємствами-конкурентами за сукупністю оціночних показників діяльності на певних ринках, за відповідний проміжок часу. Але при цьому є особливості завдяки яким компанія може стати конкурентоспроможною. До цих особливостей необхідно відносити її імідж [2].

Сильний імідж компанії є підтвердженням того, що підприємство володіє унікальними діловими здібностями (спеціальними навичками, вміннями), що дозволяють підвищувати пропоновану споживачам цінність товарів і послуг. Стратегічне управління виходить з того, що створити стійку конкурентну перевагу – це значить за-

© Лозовський О.М., Дрончак І.В., 2016

пропонувати велику цінність споживачам і іншим зацікавленим групам.

Актуальність даного дослідження пояснюється тим, що значущість іміджу зростає у зв'язку із розвитком впливу комунікативних потоків на життя людини. В умовах ринкових відносин головним і визначальним фактором економічного благополуччі організації стає ринок, а точніше споживач продукції та послуг. У кінцевому результаті, все різноманіття зовнішніх впливів знаходить своє вираження в позиції суспільства відносно організації, а це в свою чергу слугує передумовою формування її іміджу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування іміджу підприємства у науковій літературі присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених серед яких: Р. Брейлі, С. Майерс, І. Гурков, Е. Абрамова, П.В. Забелин, Д.В. Задихайло, Г.В. Назарова, Б.А. Чуб та багато інших. Однак, незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці дослідження формування іміджу підприємства як елемента конкурентоспроможності, є ряд проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень вчених-економістів. Так, у більшості наукових праць вітчизняних і закордонних вчених використовується універсальний підхід при розгляді ролі конкурентних переваг підприємства в процесах збільшення присутності на ринку, з урахуванням посилення галузевої конкуренції. Мало розробленими залишаються питання формування конкурентних переваг саме на базі позитивного іміджу.

Мета статті. Метою даної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів формування іміджу організації як фактора конкурентоспроможності в ринкових умовах. Створення позитивного іміджу безпосередньо впливає на діловий успіх організації, оскільки формує атмосферу довіри до неї. Формуючи імідж організації, слід думати про адекватність створюваного образу запитам людей: про оригінальність образу на тлі йому подібних; про здатність змінюватися залежно від потреб.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах жорсткої ринкової конкуренції між підприємствами, які пропонують ідентичні товари та послуги, загострюються питання завоювання ринку збуту та приваблення потенційного клієнта. Форми та методи боротьби приймають найрізноманітніші відтінки, що часто призводить до необхідності втручання й у конкуренцію. Одним з основних інструментів покращення становища на ринку є позитивний імідж підприємства, який вирізняє його серед аналогічних за видом діяльності організацій, підсилює ринкові позиції, збільшує ринкову вартість компанії, розширює коло постійних споживачів. Позитивний імідж бренда став ключовим фактором успіху будь-якої компанії.

Незалежно від бажань як самої організації, так і фахівців зі зв'язків із громадськістю, імідж – це об'єктивний фактор, що грає істотну роль в оцінці конкурентоспроможності підприємства і недостатня увага до його формування та підтримання істотно звужує можливості [4].

Проте, слід зазначити, що окрім даного тлумачення терміну, існує велика кількість визначень поняття «імідж» (табл. 1).

Таблиця 1

Тлумачення терміну «імідж» [5]

№	Автор	Тлумачення
1	Ф. Котлер	це сприйняття компанії чи її товарів суспільством
2	Семенова А. К.	це навмисне спроектований в інтересах підприємства, що ґрунтується на особливостях діяльності, внутрішніх закономірностях, властивостях, перевагах, якостях і характеристиках образ, який цілеспрямовано входить у свідомість цільової аудиторії, відповідає її очікуванням і вирізняє компанію від аналогічних
3	Орбан-Лембрик Л. Е.	це враження, яке організація та її працівники справляють на людей і яке фіксується в їхній свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень
4	В. Абаренкова	в широкому розумінні – поширення уявлення щодо характеру того або іншого об'єкта; у більш вузькому (стосовно пропаганди, реклами) означає цілеспрямовано сформований образ-уявлення, який за допомогою асоціацій наділяє об'єкт (явище, особистість, товар тощо) додатковими цінностями (соціальними, політичними, соціально-психологічними, естетичними тощо) та завдяки цьому сприяє більш цілеспрямованому та емоційному сприйманню
5	Д. Доті	це все і всі, хто має хоч якесь відношення до компанії і пропонованих нею товарів і послуг; це витвір, що постійно створюється як словами, так і образами, які химерно перемішуються і перетворюються в єдиний комплекс

Враховуючи всі ознаки такого багатоаспектного поняття, як імідж, ми вважаємо, що його визначення має охоплювати: спрямованість на певну соціальну групу; відображення потреб та запитів аудиторії на певний час; символічну природу (існування стереотипів у психіці); гнучкість та ситуативність, залежність від моменту, з одного боку, та постійність, статичність – з другого; – поєднання зовнішніх та внутрішніх складових при формуванні; – соціально-психологічне походження.

На нашу думку, у сучасних умовах імідж є однією з найважливіших складових конкурентоспроможності підприємства, базовою передумовою його успішної діяльності. Суспільна довіра суттєво впливає на стан бізнесу. Успішні підприємці давно зрозуміли необхідність формування позитивного іміджу, адже правильно створений і реалізований імідж є важелем здатним відкрити шлях впливу на вибір споживачів і суттєво знизити вплив конкурентів.

Практика довела, що формування іміджу підприємства – процес складний та багатогранний. Практично кожне підприємство, яке визнає необхідність забезпечувати собі певну репутацію та просування на ринку, має штатних працівників, які займаються цими питаннями у складі служби маркетингу (група з корпоративного іміджу може існувати окремо, але це менш доречно, тому що вся діяльність підпорядкована цілям та завданням маркетингу) [3].

Створення іміджу бізнес-організації в ринковому середовищі ведеться на основі стратегічного підходу, за допомогою інтегрованих маркетингових комунікацій, де кожен із засобів має свої сильні і слабкі сторони. Приступаючи до створення іміджу, необхідно з'ясувати: чим займається фірма в цей час й у перспективі; чим товари (послуги) фірми відрізняються від товарів (послуг) конкурентів; провести аналіз найближчих конкурентів, виділити їхні недоліки й перетворити їх у свої переваги [6].

Процес формування іміджу починається із створення бачення, а потім з місії як соціально-значимого статусу організації. Далі визначається його індивідуальність, ідентичність і лише тоді створюється позитивний імідж (рис. 1).

Важливим є те, що побудова іміджу здійснюється з урахуванням основних принципів маркетингової комунікації з метою зробити підприємство відомим та привабливим.

Імідж є найефективнішою формою подання повідомлення, здатною створити у цільової аудиторії саме таке сприйняття, яке необхідне для досягнення конкретних цілей. Під час розробки іміджу необхідно врахувати такі основні чинники:

– маркетинговий – виокремлення маркетингових відмінностей об'єкта;

– соціологічний – визначення переваг, до яких схильна аудиторія;

– ситуаційний – визначення контексту, в якому відбувається формування іміджу;

– комунікативний – забезпечення відповідного інформаційного впливу.

Слід зазначити, що організація, працюючи зі своєю громадськістю, прагне сформувати не просто позитивний імідж, а саме той імідж, який підвищить конкурентоспроможність на ринку, сприятиме підвищенню ефективності її функціонування. При цьому її працівники свої дії повинні звіряти з корпоративною філософією. Співпраця, партнерство, система довіри і узгоджених дій стають не менш важливими, ніж система господарського управління: люди в сучасних корпораціях не є ні залежними, ні незалежними – вони взаємопов'язані. У таких умовах відбувається трансформація принципів життєдіяльності організації, способів виробництва у бік переважно соціологізування, тобто інтеграції працівників в життя корпорації, мобілізація творчості, самостійності (гнучкої спеціалізації), для чого використовуються неекономічні мотиви і стимули як обов'язкові умови ефективних управлінських і трудових процесів.

У формуванні іміджу, на нашу думку, важливе місце займає стратегічне управління в організації. Стратегічне управління створює конкурентні переваги, які забезпечують успішне існування і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Маркетингове стратегічне управління виходить з того, що створити стійку конкурентну перевагу – це значить запропонувати велику сприйману цінність споживачем і іншим зацікавленим групам. Ці переваги можуть бути зв'язані як з характеристиками вироблених товарів і послуг, так і з характеристиками самого підприємства і його положенням на ринку. У цьому випадку стратегію можна вважати як комплекс рішень по досягненню довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках.

Аналізуючи дану інформацію, ми виділяємо наступні основні засоби створення іміджу:

1. Візуальні засоби – дизайнерські прийоми формування іміджу, які включають створення упакування, оформлення вітрин, офісів, виставок, розробку макетів оголошень.

2. Вербальні засоби – спеціально підібрана стилістика, орієнтований на нестатки споживача.

3. Рекламні засоби – використанні в кожному конкретному випадку рекламні засоби. Що сприяють формуванню сприятливого відношення.

4. PR-заходи – це продумані, сплановані, постійні зусилля по встановленні і зміцненні взаєморозуміння між підприємством і громадськістю. Це виставки, презентації, прес-конференції, спонсорські заходи та інше.

Робота над формуванням іміджу підприємства досить складна та проблематична, але необхідна, і ця необхідність з часом постійно зростає. Для того, щоб прогнозувати імідж підприємства потрібно врахувати низку показників. До основних таких показників ми відносимо:

– загальну популярність і репутацію;

– швидкість реагування на замовлення;

– дотримання термінів укладених угод;

– гнучкість цін;

– інноваційність, сучасність, фінансову стійкість;

– престиж товару, післяпродажне обслуговування;

– умови платежів і діючу систему знижок;

– торговельно-збутову та рекламну політику.

Можна вважати, що відмінність конкурентоспроможності від іміджу полягає в тому, що конкурентоспроможність є об'єктивною категорією, а імідж – суто суб'єктивною.

І тому, сформований імідж підприємства у кожного контрагента, з яким воно взаємодіє, має безпосередній вплив на характер їхніх стосунків, а отже, і на конкурентоспроможність відповідного підприємства. У той же час імідж формується в результаті оцінки відповідним суб'єктом конкурентних переваг підприємства, які здаються

Рис. 1. Формування іміджу підприємства.

Джерело: [3]

йому найбільш важливими, в умовах впливу на нього різних джерел інформації.

Висновки і пропозиції. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок про те, що найважливішим елементом ринкової економіки, який забезпечує її ефективне функціонування є конкуренція. А одним із найважливіших елементів конкурентоспроможності підприємства є його імідж.

Враховуючи те, що важливою перевагою у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства є його імідж, авторами встановлено характер взаємозв'язків між іміджом підприємства та його конкурентоспроможністю, які будуть впливати на формування іміджу, як елементу конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Отже, необхідно досліджувати та аналізувати ринок, ставлення споживача до певного товару чи послуг, і це забезпечить справжній позитивний та дієвий імідж для компанії, що є запорукою його конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Пшенишнюк І. О. Імідж підприємства як метод конкурентної боротьби / І. О. Пшенишнюк // Економіка та держава. – 2012. – № 5. – С. 19-21.
2. Дяченко Т. А. Необхідність формування позитивного іміджу як основного фактора в підвищенні конкурентоспроможності компанії / Т. А. Дяченко, Л. Е. Помиткіна // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2013. – № 4. – С. 42-47.
3. Костюк Г. В. Формування позитивного іміджу підприємства / Г. В. Костюк, В. В. Сторожук // Вісник КНУТД. – 2014. – № 1. – С. 176-181.
4. Бондаренко С. М. Імідж організації: сутність, зміст та основні етапи формування / С. М. Бондаренко, К. В. Ліфар // Вісник київського національного університету технології та дизайну. – 2014. – № 2 (11). – С. 1-7.
5. П'ятіна О. С. Основні підходи до сутності іміджу в теорії і практиці державного управління / О. С. П'ятіна // Державне управління: теорія та практика. – 2014. – № 3. – С. 35-44.
6. Налісна Н. В. Процес формування сприятливого іміджу компанії / Н. В. Налісна // Вісник харківського політехнічного інституту. – 2012. – № 1. – С. 122-128.

Лозовский А.Н., Дрончак И.В.
Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация
В данной статье рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования имиджа организации как фактора конкурентоспособности в рыночных условиях. Обоснованно взаимосвязь между имиджем и уровнем конкурентоспособности предприятия. Определены факторы и показатели, влияющие на имидж компании. Сформированы основные средства формирования имиджа.

Ключевые слова: имидж, конкурентоспособность, положительный имидж, рыночная среда, формирования имиджа.

Lozovsky A.N., Dronchak I.V.
Vinnitsa Trade and Economic Institution
Kyiv National University of Trade and Economics

FORMATION OF THE COMPANY IMAGE AS AN ELEMENT OF COMPETITIVENESS

Summary
In this article the theoretical and practical aspects of image of the organization as a factor of competitiveness in market conditions. Grounded relationship between image and level of competitiveness. Factors and parameters affecting the image. Formed main means of image formation.

Keywords: image, competitiveness, positive image, market environment, create the image.

УДК 336.662

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Ляшенко В.О., Пластун О.Л.
Українська академія банківської справи

У статті досліджено методи оцінки основних засобів. Розглянуто поняття «справедлива вартість». Виділено основні переваги та недоліки її застосування. Визначено методи оцінювання справедливої вартості. Розроблено алгоритм оцінки справедливої вартості основних засобів.
Ключові слова: основні засоби, оцінка, справедлива вартість, ринкова вартість, алгоритм оцінювання справедливої вартості.

Постановка проблеми. Оцінка є одним з елементів методу бухгалтерського обліку, способом грошового виразу об'єктів бухгалтерського обліку. Достовірна оцінка є однією з умов визнання активів, а визначення їх вартості впливає на витрати підприємства, а, отже, і на фінансовий результат.

Відповідно до міжнародної та національної практики активи можуть оцінюватися за собівартістю, залишковою та справедливою вартістю. В останні роки більш активно почала використовуватися категорія «справедлива вартість», це обумовлено, перш за все, подальшим розвитком ринкової економіки і пов'язаними з цим процесами активізації руху капіталу. Досить часто у світовій практиці для оцінки активів, у тому числі і основних засобів, використовується саме справедлива вартість. Однак на відміну від міжнародного обліку, в Україні більшість суб'єктів господарювання не застосовують даний метод оцінки. Це пояснюється недосконалістю нормативно-правової бази та відсутністю чіткого алгоритму визначення справедливої вартості. Саме ці причини визначають актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесу оцінювання основних засобів за справедливою вартістю присвячена велика кількість праць, як вітчизняних науковців, а саме: Е. С. Дружиловської [2], І. М. Іващенка [3], В. В. Свіцельської [8], П. А. Ярковського [9] та інших.

Невирішені частини досліджуваної проблеми. Однак, не зважаючи на значні напрацювання в даній сфері, неврегульованими залишаються питання щодо процедури визначення справедливої вартості основних засобів.

Метою статті є дослідження процедури оцінювання справедливої вартості основних засобів.

Виклад основного матеріалу. Організація діяльність будь-якого підприємства передбачає наявність основних засобів, які є головним елементом матеріально-технічної бази. Вони виступають важливим об'єктом функціонування підприємства, що характеризує його інвестиційну привабливість, економічний потенціал та майновий стан. Саме тому важливе значення має бухгалтерський облік основних засобів, визначальну роль в якому відіграє їх оцінка.

Оцінка основних засобів – це грошове вираження вартості основних засобів, за якою вони відображаються в бухгалтерському обліку в конкретний момент часу.

Для цілей бухгалтерського обліку, оцінка основних засобів здійснюється на дату придбання, на дату балансу та на дату вибуття. Під час первісного придбання основні засоби можуть оцінюватись за собівартістю, справедливою та залишковою вартістю, залежно від способу надходження об'єкта.

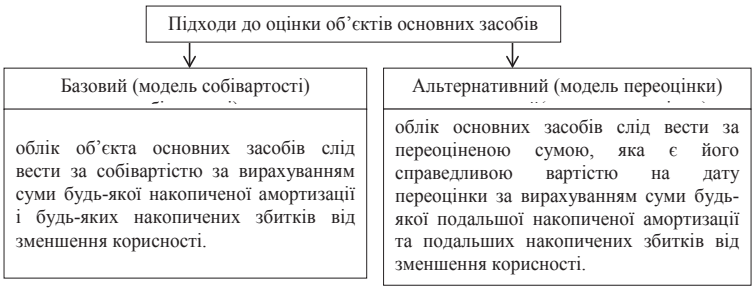


Рис. 1. Оцінка об'єктів основних засобів на дату балансу
Джерело: розроблено автором за даними [4]

Таблиця 1

Переваги і недоліки методів оцінки основних засобів

Метод оцінки	Переваги	Недоліки
Історична собівартість	- простота використання; - високий рівень об'єктивності та надійності; - позбавляє систему обліку від прогнозних та ймовірних показників;	- неможливість адекватного відображення прибутку та вартості активів; - неможливість відобразити цінність активу на основі понесених витрат; - суперечність із принципом обачності.
Справедлива вартість	- призводить до підвищення надійності, змістовності та повноти звітної інформації; - є ефективнішою основою для оцінки майбутніх грошових потоків; - дозволяє порівнювати показники звітності різних підприємств;	- має умовний характер; - відображає не реальні угоди, а певну умовну суму, що могла б бути отримана; - потребує додаткових витрат.

Джерело: [3]

© Ляшенко В.О., Пластун О.Л., 2016

Оцінка основних засобів на дату балансу передбачає використання одного з двох підходів: базового або альтернативного (рис. 1).

Базовий підхід передбачає оцінку основних засобів за їх історичною собівартістю, тобто виходячи з витрат на їх виробництво або придбання, а альтернативний за переоціненою сумою, яка є його справедливою вартістю.

На практиці українськими підприємствами використовується базовий підхід, адже він ґрунтується на принципі історичної (фактичної) собівартості, який є пріоритетним для цілей бухгалтерського обліку. Альтернативний підхід застосовується досить рідко, що спричинено відсутністю чіткого алгоритму розрахунку справедливої вартості. Обираючи метод оцінки основних засобів суб'єкт господарювання повинен враховувати як переваги так і недоліки в їх застосуванні (табл. 1).

Таким чином, враховуючи преваги та недоліки оцінки за справедливою вартістю та історичною (фактичною) собівартістю, ми вважаємо, що зважаючи на глобалізацію бухгалтерської системи, українським підприємства слід поступове переходити на оцінку за справедливою вартістю. Адже саме вона забезпечує достовірність оцінки цінності активів, відображає реальну економічну ситуацію та дозволяє приймати управлінські рішення, навіть при високому ступені ризику. Варто зазначити, що незважаючи на деякі недоліки, оцінка основних засобів за справедливою вартістю залишається обов'язковою відповідно до національних та міжнародних стандартів (табл. 2).

Таблиця 2

Випадки оцінювання основних засобів за справедливою вартістю

Випадок застосування справедливої вартості	П (С)БО 7	МСБО 16
Безоплатне отримання основних засобів	п. 10	х
Внесення основних засобів до статутного капіталу	п. 10	х
Отримання об'єкта основних засобів в обмін на подібний об'єкт, якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливу вартість	п. 12	п. 24
Обмін об'єкта основного засобу (або частковий обмін) на неподібний актив	п. 13	п. 24
При застосуванні моделі переоцінки для визначення переоціненої вартості	п. 17	п. 31
Визначення збитку від зменшення корисності основних засобів	П (С)БО 28, п. 8-10	МСБО 36, п. 18

Джерело: [1]

Розглядати оцінку основних засобів за справедливою вартістю слід розпочати з дослідження поняття «справедлива вартість». Відповідно до Національного стандарту оцінки 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», вартість – це еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. Другою частиною категорії є прикметник справедлива, що означає правильна, неупереджена, об'єктивна [6].

Таким чином, під справедливою вартістю слід розуміти неупереджений, об'єктивний еквівалент цінності об'єкта у конкретний момент часу.

У законодавчій базі наведені більш повні за своїм змістом визначення справедливої вартості. Так, МСБО 16 визначає справедливу вартість, як суму, за якою може бути здійснений обмін активу в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [4].

Відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності 13 (МСФЗ 13) «Оцінка справедливої вартості» – ціна, яка була б отримана за продаж активу, або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки [6]. В даному випадку справедлива вартість це вже не сума, а вихідна ціна, що формується на даних ринку.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» (П (С)БО 19) дає визначення справедливої вартості як суми, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [7]. Крім того, у додатку до П (С)БО 19 наведено визначення справедливої вартості окремих видів основних засобів (табл. 3).

Таблиця 3

Визначення справедливої вартості основних засобів

Види основних засобів	Визначення справедливої вартості
Земля та будівлі	Ринкова вартість
Машини та устаткування	Ринкова вартість. У разі відсутності даних про ринкову вартість – відновлювана вартість (сучасна собівартість) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки
Інші основні засоби	Відновлювана вартість (сучасна собівартість) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки

Джерело: [7]

Таким чином, П (С)БО 19 ототожнює справедливу вартість з ринковою, хоча таке припущення є помилковим, тому пропонуємо розглянути більш детально сутність ринкової вартості.

Міжнародні стандарти оцінки зазначають, що ринкова вартість – це розрахункова величина, що дорівнює грошовій сумі, за яку майно має переходити з рук в руки на дату оцінки між добровільним покупцем і продавцем в результаті комерційної угоди після адекватного маркетингу, при цьому покладається, що кожна із сторін діяла компетентно, обачливо і без примусу [6].

Варто зазначити, що ринкова вартість є вужчим поняттям, адже передбачає адекватний маркетинг перед комерційною угодою. Тобто справедлива вартість включає в себе ринкову.

На основі дослідженої сутності справедливої вартості, пропонуємо виділити її основні переваги та недоліки (табл. 4).

Незважаючи на деякі недоліки, оцінка за справедливою вартістю на дату балансу є обов'язковою відповідно до національного та міжнародного законодавства. Зважаючи на це, виникає необхідність розробки алгоритму визначення справедливої вартості основних засобів.

Таблиця 4

Переваги та недоліки справедливої вартості

Переваги справедливої вартості	Недоліки справедливої вартості
Відображає майбутні економічні вигоди	Значні витрати на отримання інформації
Відображає актуальні ринкові умови	Необхідність постійної ідентифікації активного ринку
Забезпечує порівняність вартості активів, придбаних у різний час	Неможливість здійснення безпосереднього контролю
Надає інвесторам об'єктивну та достовірну інформацію стосовно ринкової ситуації	Складність визначення справедливої вартості, якщо відсутній активний ринок
Призводить до більшої порівнянності показників звітності різних підприємств, вартість визначається незалежно від конкретних обставин, властивих окремому підприємству чи конкретному моменту придбання	Після переоцінки неможливо співвіднести первісну вартість придбання з наступними вигодами від використання

Джерело: [2]

Пропонуємо використовувати наступні етапи оцінювання справедливої вартості необоротних активів (рис. 2).

На першому етапі визначається дата оцінки, ситуація та об'єкти, що будуть підлягати оцінці. Предметом оцінки може бути як окремий основний засіб, так і їх група.

Другий етап полягає в обґрунтуванні підстави для оцінювання основних засобів. Так, МСФЗ 13 пропонує концепцію найвигіднішого та найкращого використання. Ця концепція вимагає враховувати фізичні характеристики основних засобів, юридичні права та обмеження щодо їх використання, а також генерування ним грошових потоків для отримання інвестиційного доходу.

Наступний етап характеризується аналізом ринку та формулюванням інформаційної бази щодо ринкової вартості аналогічних об'єктів. Підприємство збирає інформацію на певному ринку з метою використання її для оцінки справедливої вартості необоротного активу, яка є основою для ієрархії справедливої вартості.

МСБО 13 виділяє три рівня ієрархії справедливої вартості. Так найбільшу перевагу слід на-

Рис. 2. Алгоритм визначення справедливої вартості основних засобів

Джерело: розроблено автором

дати інформації відносно цін на активних ринках для ідентичних активів (перший та другий рівні), а найменший пріоритет – неринковій інформації (третій рівень).

Таблиця 5

Переваги та недоліки підходів оцінювання справедливої вартості

Підхід	Переваги	Недоліки
Ринковий	Враховує ринковий фактор, реальне відображення попиту і пропозиції на аналогічні об'єкти	Проблема при виборі мультиплікатора, не враховує майбутніх очікувань
Витратний	Коригується на зношення та знецінення об'єкта, базується на реальних об'єктах, підходить для підприємств в стані банкрутства	Неврахування поточних і очікуваних доходів компанії, що оцінюється, неврахування ефективності використання активів підприємства та динаміки зміни вартості її активів
Дохідний	Враховує майбутні очікування, ринковий фактор	Трудомісткий, проблема при виборі ставки дисконту та реальної суми майбутніх грошових потоків

Джерело: [1]

Після вибору рівня ієрархії справедливої вартості необхідно обрати метод, за допомогою якого буде здійснюватися оцінка основних засобів. У МСБО 13 наведено три різні підходи – ринковий, дохідний та витратний, серед яких суб'єкт господарювання повинен сам обирати, який йому краще застосовувати.

Ринковий підхід використовується при наявності достовірної та доступної інформації про ціни аналогічних об'єктів оцінки і дійсних умовах угод з ними. Визначення справедливої вартості основних засобів з використанням ринкового підходу здійснюється шляхом коригування цін аналогічних об'єктів. При витратному підході за основу береться сума грошових коштів, еквівалентна вартості, яка потрібна була б в конкретний момент часу з метою заміни або відновлення активу.

Використання дохідного підходу здійснюється, якщо є можливість отримання доходів (вигід) від використання основного засобу. Вигоди від оцінюваного активу визначаються на основі прямого зіставлення величини, ризику та часу отримання грошового потоку від використання активу з величиною, ризиком і часом отримання грошового потоку, який мав би місце без використання основного засобу.

Кожен з розглянутих підходів має свої переваги та недоліки, які представимо у таблиці 5.

На нашу думку, оптимальним, є ринковий підхід. Оцінка за даним підходом дає можливість виключати фактори невизначеності у фінансовій звітності, оскільки дозволяє збільшити порівнянність і об'єктивно відображає поточну економічну ситуацію. Для підвищення ефективності процесу оцінювання, на практиці також можна використовувати декілька підходів одночасно, тобто комплексний підхід. В умовах кризового становища українським підприємствах краще застосовувати ринковий та витратний підходи, або ж її комбінацію.

На останньому етапі оцінювання об'єкта основних засобів безпосередньо відбувається процес визначення справедливої вартості за обраним методом.

Висновки. Таким чином, оцінка основних засобів за справедливою вартістю зустрічається як на етапі придбання, так і в ході експлуатації основного засобу. Однак процес її розрахунку є досить складним, що пояснює обмеженість її використання. Враховуючи це, нами було розроблено нами алгоритм оцінки основних засобів за справедливою вартістю, який дає змогу своєчасно визначати реальну вартість об'єктів основних засобів, підвищити достовірність інформації, що міститься в фінансовій звітності, яка є необхідною для залучення інвесторів та кредиторів, а також дозволяє скороти витрати на послуги професійних оцінювачів.

Список літератури:

1. Воронцова А. С. Справедлива вартість необоротних активів: сутність та процедура оцінювання [Електронний ресурс] / А. С. Воронцова, І. О. Макаренко // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2013. – № 5. – С. 277-288. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13474/2/ Spravedlyva%vartist'%neoborotnyh%aktyviv'%ta%procedura%ocinjuvannja.pdf
2. Дружиловська Е. С. Справедлива вартість: проблемі і перспективи використання в бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] / Е. С. Дружиловська // Системне управління. – 2013. – № 4. – С. 1-9. – Режим доступу: http://sisupr.mrsu.ru/2013-4/PDF/druzhilovskaya_je_s_.pdf
3. Іващенко І. М. Визначення справедливої вартості при перевірці необоротних активів на зменшення корисності [Електронний ресурс] / І. М. Іващенко // Науковий вісник ХДУ. – 2015. – № 13. – С. 142-145. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/120.pdf
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/320289/file/IAS%2016.pdf
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file /link/364291/file/IFRS13.pdf
6. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п
7. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/ link/340533/file/Положення%20 (стандарт)%20бухгалтерського%20обліку %2019%20Об'єднання%20підприємств.pdf
8. Свіцельська В. В. Справедлива вартість у контексті МСФЗ 13 «Оцінка за справедливою вартість» [Електронний ресурс] / В. В. Свіцельська, С. Ф. Легенчук // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 1 (71). – С. 56-61. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/8976/1/10.pdf

9. Ярковский П. А. Прийняття управлінських рішень при оцінці основних засобів за справедливою вартістю [Електронний ресурс] / П. А. Ярковский // Проблеми обліку і фінансів. – 2013. – № 2 (10). – С. 55-58. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/prinyatie-upravlencheskih-resheniy-pri-otsenke-osnovnyh-sredstv-po-spravedlivoy-stoimosti

Ляшенко В.О., Пластун А.Л.
Украинская академия банковского дела

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация
В статье исследованы методы оценки основных средств. Рассмотрены понятия «справедливая стоимость». Выделены основные преимущества и недостатки ее применения. Определены методы оценки справедливой стоимости. Разработан алгоритм оценки справедливой стоимости основных средств.
Ключевые слова: основные средства, оценка, справедливая стоимость, рыночная стоимость, алгоритм оценки справедливой стоимости.

Liashenko V.O., Plastun A.L.
Ukrainian Academy of Banking

SCIENTIFIC AND METHODICAL APPROACH TO DETERMINE THE FAIR VOLUE OF FIXED ASSETS

Summary
This article explores the methods of fixed assets evaluation. The concept of «fair value» is examined. The main advantages and disadvantages of its application are allocated. The fair value assessment methods are determined. An algorithm for the estimation of the fair value of the fixed assets is proposed.
Keywords: fixed assets, assessment of fair value, market value, fair value estimation algorithm.

УДК 332.1

УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Мазур К.В., Гавура О.П., Нагірняк І.А., Валько І.М.
Вінницький національний аграрний університет

У статті висвітлено різні аспекти управління природоохоронною діяльністю. Розкрито поняття природоохоронної діяльності. Досліджено методичні засади державного управління природоохоронною діяльністю в Вінницькій області, виявлені недоліки та обґрунтовані перспективні напрями вдосконалення системи управління природоохоронною діяльністю регіону. Зображено схематично структуру управління обласного фонду охорони навколишнього природного середовища. Розглянуті завдання Департаменту екології та природних ресурсів облдержадміністрації. Визначені ключові проблеми розвитку регіону.
Ключові слова: управління природоохоронною діяльністю, регіональне управління, атмосферне повітря, екологічні проблеми, Вінницька область.

Постановка проблеми. Новий етап становлення в Україні ринкової економіки, орієнтир на входження нашої держави у європейську інтеграцію передбачають необхідність дотримуватися еколого-орієнтованого, сталого розвитку. Однак, нині, у зв'язку зі споживчою моделлю розвитку України в системі «економіка – навколишнє природне середовище», очевидна перевага не на користь навколишнього природного середовища. Передумовами такого дисбалансу є:

· збільшення частки промислових підприємств ресурсомістких галузей, які наносять найбільш негативний вплив на навколишнє середовище; нераціональне використання природних ресурсів;

· зріст виробничих відходів; погіршення якості водних ресурсів і атмосферного повітря;

· щорічно зростаюча захворюваність і значне скорочення населення;

· незначна частка фінансування на природоохоронні заходи;

· слабке використання економічних методів управління природоохоронною діяльністю в умовах економічних трансформацій [1].

© Мазур К.В., Гавура О.П., Нагірняк І.А., Валько І.М., 2016

Тому в сучасних умовах актуальним є питання відновлення та удосконалення діючого економічного механізму природокористування і природоохоронної діяльності, який дозволив раціональніше використовувати природні ресурси, скорочувати негативний вплив на навколишнє середовище, знижувати негативний вплив на здоров'я населення, сприяти виконанню сталого розвитку та становленню екологічного менеджменту на підприємствах держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти управління природоохоронною діяльністю досліджувались такими вченими як В. Мартиненко, Смірнова К., Кернична А.Є., Літвін І., Кривокульська Н.М., Голік Ю.С. та ін. В праці Кривокульської Н.М. основну увагу приділено організації управлінню та регулюванню природоохоронної діяльності [2]. Голік Ю.С. розглядав систему управління екологічним розвитком регіонів України [3]. Літвін І. у своїх працях досліджував природоохоронну діяльність Вінницької області [4].

У зв'язку переходу України в ЄС дана проблематика стає більш гострішою та актуальнішою, тому потрібно розглянути її більш поглиблено на прикладі Вінницької області.

Метою статті є аналіз сучасного стану охорони навколишнього природного середовища Вінницької області та пошук шляхів вдосконалення управління природоохоронною діяльністю на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В літературі визначення управління природоохоронної діяльності трактують як спеціальна галузь права в основі якої регулювання свідомого впливу людини на природні процеси і об'єкти навколишнього середовища.

Здійснення природоохоронної діяльності забезпечується через певний організаційно-економічний механізм. Організаційно-економічний механізм управління природоохоронною діяльністю являє собою систему форм і методів свідомого впливу на об'єкт (процес природоохоронної діяльності), за допомогою якої суспільство, керуючись природоохоронними принципами і пріоритетами, досягає очікуваного ефекту, а також через яку здійснюється регулювання природоохоронної діяльності, забезпечується організування природоохорони та економічно і соціально виправдане функціонування її як єдиного цілого [2].

Варто зазначити, що сутність і зміст управлінської діяльності, пов'язаної із здійсненням природоохоронних дій, реалізується через функції управління природоохоронною діяльністю. Дані функції класифікуються на загальні (законодавчий вплив, прогнозування, планування, організування, погодження, координування, регулювання, мотивація і стимулювання) та спеціальні (стандартизація і нормування, видача ліцензій, видача лімітів, екологічний моніторинг, екологічна експертиза, екологічний аудит, екологічне страхування, інформування про стан довкілля) [3].

Щоб краще розглянути аспекти управління природоохоронної діяльності Вінницької області, нам потрібно звернутися безпосередньо до історії розвитку даної галузі в межах регіону. Так, вперше на Вінниччині природоохоронна робота була розпочата у 1925 році – постановою губкому взято під охорону цінну рідкісну декоративну рослину береку. У 1960 році Постановою Ради Міністрів УРСР взято під охорону шість найцінніших парків в області: Немирівський, Антопільський, Чернятинський, Верхівський, Ободівський, Немерчанський. У 1964 році рішенням облвиконкому взято під охорону ще 100 об'єктів природи. У 1967 році заповідну справу очолив Державний комітет по охороні природи. Станом на 1978 р. на території області існувало 135 об'єктів природно-заповідного фонду загальною площею 4714 га, що становило 0,17% від площі області [4].

Згідно з даними департаменту екології та природних ресурсів Вінницької облдержадміністрації природно-заповідний фонд Вінницької області нараховує 424 природних комплексів та об'єктів (станом на 01.01.2015 р.), котрі виділені з метою збереження природного різноманіття ландшафтів, генофонду тваринного і рослинного світу, підтримання загального екологічного балансу регіону.

На Вінниччині заповідні території займають близько 60 тисяч гектарів. Це становить 2,28% від загальної площі області.

До складу природно-заповідного фонду області входять національний природний парк «Кармелюкове Поділля», чотири регіональних ландшафтних парки, ботанічні, ландшафтні, лісові, гідрологічні заказники та пам'ятки природи.

У них можна зустріти велике розмаїття рідкісних, зникаючих, реліктових, ендемічних видів рослин, грибів, тварин та птахів.

Особливістю природно-заповідного фонду області є те, що більшість його об'єктів становлять заказники і пам'ятки природи, які мають доволі невелику площу – до 1 гектара. Це означає, що природно-заповідний фонд області має мозаїчну структуру, що є не дуже добрим для рослинного і тваринного світу. Тому сьогодні особлива увага приділяється створенню масштабних об'єктів. Серед таких уже створені регіональні ландшафтні парки «Мурафа», «Дністер», «Середнє Побужжя», «Немирівське Побужжя» [5].

Збереження природи, вирішення екологічних проблем розвитку сільського господарства, лісівництва, транспорту, промисловості, туризму тощо, які безпосередньо впливають на стан і збереження природної спадщини вимагають дотримання оптимального балансу між територіями, які інтенсивно використовуються і такими, щодо яких запроваджуються спеціальні режими охорони та відтворення. Для забезпечення такого балансу формується екологічна мережа. Для комплексного вирішення питань збереження ландшафтного та біологічного різноманіття в області рішенням 9 сесії 4 скликання від 22 жовтня 2003 року № 429 прийнято «Регіональну програму екологічної мережі Вінницької області на 2004-2015 роки» заходи якої включені до Регіональної програми охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів на 2013-2018 роки (рішення сесії Вінницької обласної ради № 418 від 18.12.2012 р.). На сьогодні в Україні розроблено і впроваджено основні елементи економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності. Найважливішими з них є:

– сплата екологічного податку;

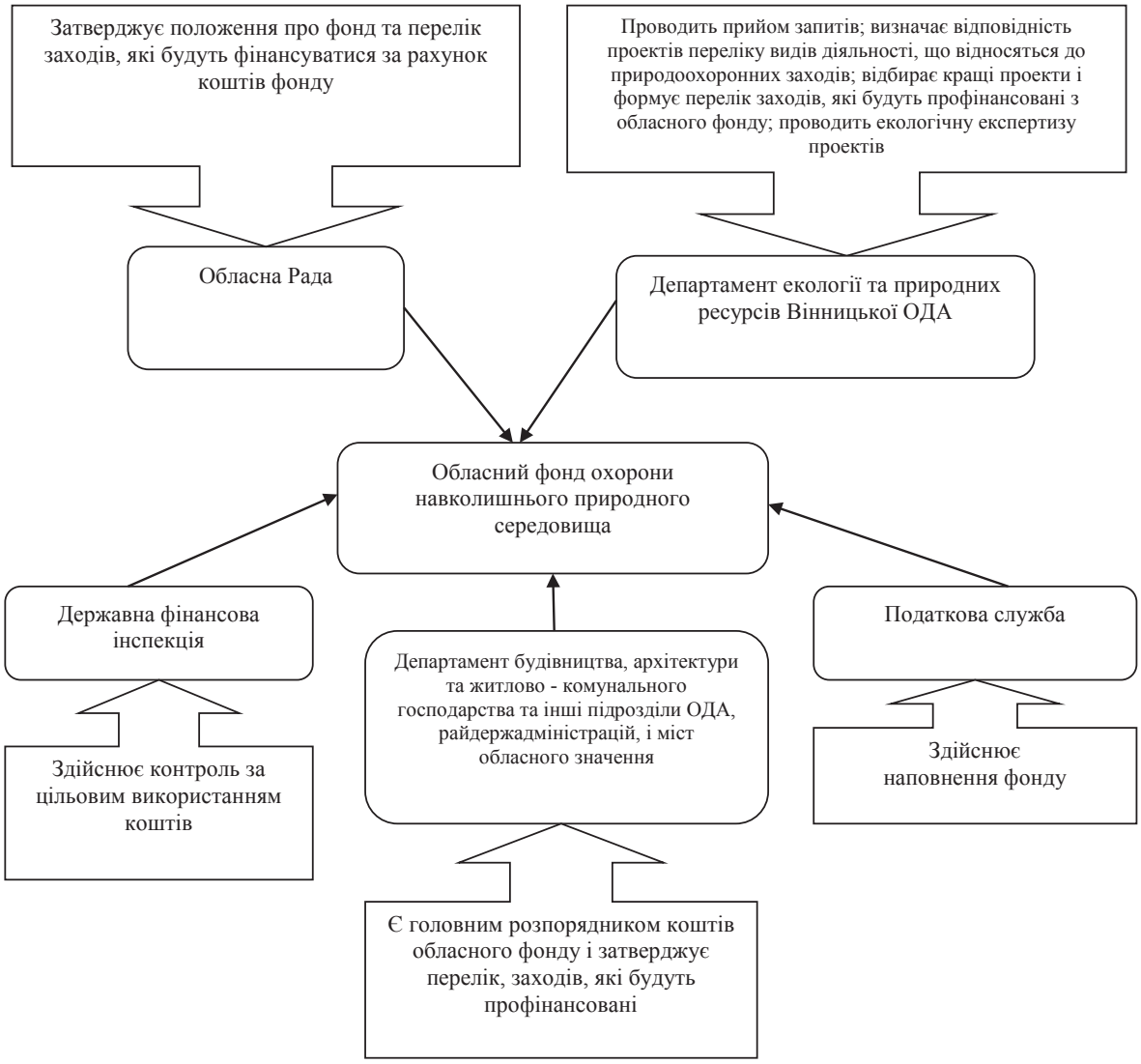


Рис. 1. Структура управління обласного фонду охорони навколишнього природного середовища

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 1

Динаміка викидів в атмосферне повітря [8]

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, од.	351	333	378
Загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності, поставлених на державний облік, од.	545	564*	-
Загальна кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що мають дозвіл на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, од.	1980	2032	
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел, тис. т у тому числі:	182,7	229,0	196,6
від стаціонарних джерел, тис. т	101,3	149,5	124,5
від пересувних джерел, тис. т	81,4	79,5	72,1
у тому числі від автомобільного транспорту, тис. т	71,6	70,4	62,0
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел у розрахунку на кмІ, т	6,890	8,6	7,4
Викиди забруднюючих речовин в розрахунку на одиницю валового регіонального продукту, т/млн. грн.	5,5	–	–
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел у розрахунку на кмІ, т	2,348	5,6	4,7
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел у розрахунку на одну особу, кг	1,887	92,2	77,1
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел у розрахунку на кмІ, т	3,070	3,0	2,7

– система зборів за спеціальне використання природних ресурсів (мінеральних, водних, земельних, лісових, біологічних тощо);

– відшкодування збитків, заподіяних унаслідок порушення законодавства про охорону навколишнього природного середовища в результаті господарської діяльності [6].

Недосконалою залишається й існуюча структура управління обласним фондом охорони навколишнього природного середовища (рис. 1).

Основними недоліками даної структури є:

· дублювання повноважень обласної ради та відповідних департаментів місцевих адміністрації, що спричиняє сповільнення виконання складових існуючого проектного циклу фінансування природоохоронних проектів;

· відсутність спеціального органу, функцією якого має бути координація діяльності вищевказаних органів;

· контроль за діяльністю фонду, зокрема за ефективною акумуляцією та використанням коштів, які до нього надходять.

Основним завданням Департаменту екології та природних ресурсів облдержадміністрації є:

1) забезпечення реалізації державної політики у сферах охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів (земля, надра, поверхневі та підземні води, атмосферне повітря, ліси, тваринний і рослинний світ, поводження з відходами (крім поводження з радіоактивними відходами), небезпечними хімічними речовинами, пестицидами та агрохімікатами, екологічної та в межах своєї компетенції радіаційної безпеки, заповідної справи, формування, збереження та використання екологічної мережі;

2) інформування населення через засоби масової інформації про стан навколишнього природного середовища на відповідній території, оперативне оповіщення про виникнення надзвичайних екологічних ситуацій та про хід виконання заходів щодо їх ліквідації [7].

Домінуючу роль у сфері охорони навколишнього природного середовища Вінницького регіону займає стан забруднення атмосферного повітря та основні чинники, що вливають на нього.

Протягом 2014 року від стаціонарних та пересувних джерел в атмосферне повітря області викинуто в загальному 196,6 тис. т забруднюючих речовин. В порівнянні з 2013 роком обсяги викидів скоротились на 32,4 тис. т або на 14,1%, хоча у попередні 2 роки спостерігалась тенденція до зростання загального обсягу викидів (табл. 1).

Із загального обсягу викидів 37,4% припадало на діоксид та інші сполуки сірки (73,5 тис. т), 29,1% – на оксид вуглецю (57,3 тис. т), 10,4% – на оксиди азоту (20,4 тис. т), 6,1% – на леткі органічні сполуки (12,0 тис. т) та 6,0% – на тверді частинки (11,7 тис. т). Крім того, обсяги викидів парникових газів у еквівалентні діоксиду вуглецю склали 7,5 млн. т.

Підсумовуючи наведені нами дані, можна з впевненістю сказати, що задля покращення акумулювання, розподілу та використання коштів місцевих екологічних фондів необхідною є децентралізація екологічної політики, зокрема, в частині розподілу екологічних платежів до фондів різних рівнів. Що стосується екологічного податку – спостерігається тенденція до централізму, який не забезпечує місцевим органам влади достатню фінансову базу, за рахунок якої була б можливою імплементація масштабних природоохоронних програм та проектів регіонального значення.

Висновки. На підставі результатів дослідження можна запропонувати територіальним органам екологічного управління використовувати у своїй діяльності розроблені підходи щодо удосконалення організаційних засад інформаційного забезпечення управління природоохоронною діяльністю. Потрібно ширше використовувати рекреаційні та курортні можливості області, розвивати екотуризм, поєднуючи екологічні й економічні інтереси регіону. Частину прибутку від рекреаційного використання території спрямовувати на екологічні цілі. Крім того, важливим елементом перспективного управління у будь-якій сфері й особливо в екологічній є активне залучення молоді, її підготовка: від просвітньої роботи з дитинства до фахової підготовки магістрів-екологів. Саме такий комплексний підхід дасть можливість у майбутньому досягнути природно-господарської збалансованості та екологічної безпеки в регіонах України.

Список літератури:

1. Смірнова К. В. Удосконалення економічних методів управління природоохоронною діяльністю на регіональному рівні: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / К. В. Смірнова; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – О., 2007. – 20 с. – укр.
2. Кривокульська Н. М. Організація управління і регулювання природоохоронної діяльності [Текст]: дис. ... канд. ек. наук: 08.02.03 / Кривокульська Наталія Михайлівна. – Л., 2006. – 204 с.
3. Голік Ю. С. Система управління екологічним розвитком регіонів України (на прикладі Полтавської області) / Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш // Екологічна безпека. – 2014. – Вип. 2. – С. 20-24.
4. Природно-заповідний фонд Вінницької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org
5. Літвін І. Вінниччина має понад 400 заповідних об'єктів загальною площею близько 60 тисяч гектарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ilikenews.com/article/vinnichchina-maie-ponad-400-zapovidnih-obiektiv-zagalnoyu-ploshcheyu-blizko-60-tisyach#sthash.aO4k3W9g.dpuf
6. Кернична А. Є. Державне управління в екологічній сфері в аспекті фінансування природоохоронних заходів на регіональному рівні (на прикладі Івано-Франківської області) [Електронний ресурс] / А. Є. Кернична // Державне управління: Удосконалення та розвиток. – 2013. – № 9. – Режим доступу до журналу: ttp://www.dy.nayka.com.ua
7. Департамент екології та природних ресурсів Вінницької облдержадміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vineco.gov.ua/
8. Екологічний паспорт області за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vineco.gov.ua/load/st_d/e_p/ekologichnij_pasport

Мазур Е.В., Гавура Е.П., Нагирняк И.А., Валько И.Н.
Винницкий национальный аграрный университет

УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация
В статье освещены различные аспекты управления природоохранной деятельностью. Раскрыто понятие природоохранной деятельности. Исследованы методические основы государственного управления природоохранной деятельностью в Винницкой области, выявленные недостатки и обоснованные перспективные направления совершенствования системы управления природоохранной деятельностью региона. Изображен схематично структуру управления областного фонда охраны окружающей природной среды. Рассмотрены задачи Департамента экологии и природных ресурсов облгосадминистрации. Определены ключевые проблемы развития региона.
Ключевые слова: управление природоохранной деятельностью, региональное управление, атмосферный воздух, экологические проблемы, Винницкая область.

Mazur K.V., Havura O.P., Nagirnyak I.A., Valko I.M.
Vinnytsia National Agrarian University

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT VINNYTSIA REGION

Summary
The article deals with various aspects of environmental management. The concept of environmental activities. Investigated methodological principles of state environmental management in Vinnytsia region, identified gaps and reasonable perspective directions of improvement of environmental management in the region. Depicted schematically management structure Regional Fund for Environmental Protection. The problem of the Department of Environment and Natural Resources Regional State Administration.
Keywords: environmental management, regional management, air, environmental issues, Vinnytsia region.

УДК 336.71

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТА КОНТРОЛЬ РИЗИКІВ БАНКУ

Максимова Є.В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Запропоновано використання системного підходу в управлінні ризиками банку. У статті сформована система управління ризиками банку, яка представляє собою дію суб'єкта (банку) на об'єкт – функціональні процеси в системі. На «вході» надходить внутрішньобанківська інформація, на «виході» отримується результат управління ризиками, метою якого є оптимізація втрат та забезпечення ефективної діяльності банку. Побудовано узагальнюючий інтегральний показник ефективності системи внутрішнього контролю існуючих ризиків банку з використанням таксономічного аналізу. Визначено вплив факторів середовища на рівень управління ризиками банку. Обґрунтовано пріоритетні напрями вдосконалення системи управління ризиками банку.
Ключові слова: банківські ризики, система управління ризиками, система внутрішнього контролю, таксономічний показник розвитку, кореляційно-регресійна модель, банк.

Постановка проблеми. Важливість створення та функціонування дієвої системи управління ризиками у світлі сучасних кризових явищ у фінансовій сфері та ускладнення банківських продуктів не потребує особливого обґрунтування. Адже відсутність ефективної системи управління ризиками може в результаті гарантувати банку виникнення значних проблем. Водночас, у якості основної стратегічної мети лише 24,4% банків України визначають підвищення якості управління ризиками. В сучасних кризових умовах подальше ігнорування менеджментом банків даного завдання є неможливим, тому доцільним є розгляд систем управління та контролю ризиками банків, виявлення факторів, що впливають на їх ефективність з метою нівелювання існуючих загроз та посилення конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Детальному вивченню проблем управління ризиками банку присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: Т. Васильєвої [8], А. Гайдаржийської [1], Г. Дімітріаді [2], А. Єпіфанова [8], Л. Матлаги [4], Н. Швець [9] тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження наукових праць цих та інших вчених дозволяє акцентувати ува-

© Максимова Є.В., 2016

гу на неоднозначності деяких аспектів щодо питань управління банківськими ризиками, одним з яких є відсутність єдиного та концептуального підходу до формування системи управління ризиками банку.

Мета статті. Основною метою даної статті є розробка системи управління ризиками банку та визначення її доцільності.

Виклад основного матеріалу. Сутність поняття «управління ризиками банку» поєднує у собі такі категорії як «управління» та «ризик банку» (або «банківський ризик»). Детальне дослідження наукових напрацювань щодо визначення сутності банківського ризику вказує на те, що більшість вчених акцентують увагу на його фінансовому характері, розуміючи під ним: ймовірність недоотримання доходів; загрозу втрат; імовірність отримання як збитків, так і прибутку; невизначенність результату діяльності банку. З огляду на таку багатоаспектність сутності категорії «банківський ризик», виділяється й декілька підходів до інтерпретації поняття «управління банківськими ризиками»: як економічне явище, як система управління, як галузь наукових знань, як управлінський процес, як орган управління, як мистецтво управління.

Враховуючи необхідність формулювання та вирішення принципово нових і пріоритетних для українських банків задач, що пов'язані зі змістовним збільшенням рівня ризиків у їх роботі, доцільним є використання системного підходу в управлінні ризиками. Він поєднує всі важливі основи зазначеної проблеми за рахунок гарантування здійсненя його стратегічних завдань щодо розвитку суб'єкта діяльності як короткостроковій перспективі, так і довгостроковій. При цьому, управління банківськими ризиками здійснюється за двома основними напрямками [1]:

1) реалізація превентивних заходів управління ризиком, спрямованих на попереднє виявлення ризику та організація заходів, спрямованих на усунення причин ризику;

2) реалізація заходів, спрямованих на усунення наслідків реалізованих ризиків.

З позиції системного підходу управління банківськими ризиками представляє собою дію суб'єкта (банку) на об'єкт – процеси у системі. Об'єкт являє собою «чорну скриньку», що на «вході» отримує внутрішньобанківську інформацію. «Чорна скринька» – процеси у системі, які мають безпосередній зв'язок з підсистемами стратегічного управління банком. На «виході» з «чорної скриньки» отримується результат управління ризиками, метою якого є оптимізація втрат та забезпечення ефективної діяльності банку. Крім того, між «входом» та «виходом» існує зворотній зв'язок, який дозволяє апарату управління оцінювати якість усіх компонентів об'єкта (рис. 1). Для забезпечення високої якості «виходу», тобто досягнення високого результату управління ризиками спочатку необхідно забезпечити високу якість «входу», а потім високу якість кожного з процесів та компетенцій керівництва.

Об'єктом управління (керованою підсистемою) є певний процес у банківській установі, який передбачає реалізацію таких етапів, як ідентифікація, вимірювання, контроль і моніторинг ризику. Суб'єктом управління є відповідальні особи або певна група осіб у рамках конкретного підрозділу, на яких покладено функції вимірювання існуючих відхилень ризику від бажаних значень та які реалізують управлінські дії за допомогою відповідного інструментарію з метою стабілізації та вдосконалення стану об'єкта управління.

Суб'єкти управління банківськими ризиками залежать від розмірів і структури банку. Але спільним для всіх банків є те, що до їх числа можна віднести [8]:

керівництво банку, що відповідає за стратегію і тактику банку, яка спрямована на зростання прибутку при допустимому рівні ризиків;

комітети, які приймають рішення про ступінь певних видів фундаментальних ризиків, які може прийняти на себе банк;

підрозділ банку, що займається плануванням його діяльності;

функціональні підрозділи, що відповідають за комерційні ризики, пов'язані з напрямками діяльності цих підрозділів;

аналітичні підрозділи, що надають інформацію для прийняття рішень з банківських ризиків;

служби внутрішнього аудиту та контролю, що сприяють мінімізації операційних ризиків і виявленню критичних показників, що сигналізують про можливість виникнення ризикової ситуації;

юридичний відділ, який контролює правові ризики.

Основна мета управління банківськими ризиками полягає в сприянні підвищення вартості власного капіталу банку з одночасним забезпеченням досягнення цілей його клієнтів і контрагентів, керівників, працівників, органів банківського нагляду, міжнародних

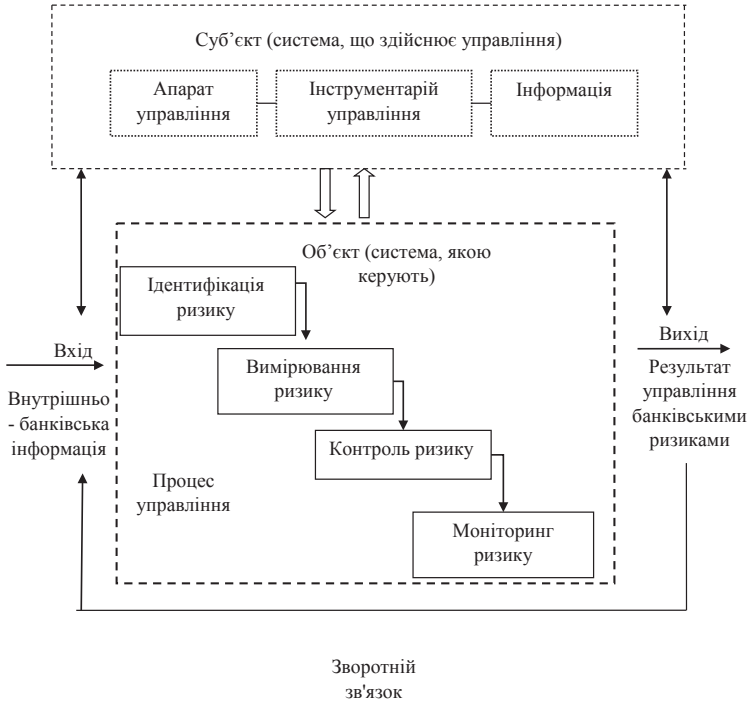


Рис. 1. Система управління ризиками банку

Джерело: розроблено автором

рейтингових агенств, інвесторів, кредиторів. Відповідно до поставленої мети можна виокремити основні завдання управління ризиками:

проведення кількісної та якісної оцінки ризиків банку на основі визначених показників;

розробка методик оцінки та аналізу ризиків;

ідентифікація і моніторинг порушення лімітів;

аналіз можливих сценаріїв;

загальний опис ризикових позицій банку;

надання рекомендацій іншим підрозділам банку щодо тактики роботи з виявленими ризиками [1; 4].

Необхідно зазначити, що згідно з нормативними документами Національного банку України управління ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків [5]. При цьому не малу роль відіграє існуюча система внутрішнього контролю банку, яка тісно взаємопов'язана з системою управління ризиками. Враховуючи це, було вирішено проаналізувати ефективність системи внутрішнього контролю банку. В якості статистичного інструменту обрано таксономічний аналіз, який дозволяє зменшити існуючу інформаційну базу щодо функціонування системи внутрішнього контролю в єдину кількісну характеристику, тобто побудувати узагальнюючий інтегральний показник ефективності системи внутрішнього контролю існуючих ризиків банку.

Сутність таксономічного показника рівня розвитку полягає в його здатності оцінити середній рівень значення ознак, що характеризують досліджуване явище, у певний період часу. Детальний опис поетапності побудови таксономічного показника розвитку представлений у праці В. Плюти [7]. Як відомо, значення коефіцієнта таксономії інтерпретується наступним чином: чим ближчим є значення коефіцієнту таксономії до 1, тим вище рівень розвитку досліджуваного процесу.

Показники оцінки системи внутрішнього контролю ризиків банку та їх розподіл на показники-стимулятори та показники-дестимулятори подано в табл. 1.

Слід зазначити, що показниками стимуляторами є ті показники, зростання значень яких відповідає покращенню рівня розвитку об'єкту, дестимуляторами – показники, що негативно впливають на рівень розвитку об'єкту. Згідно із проведеним розподіленням ознак на стимулятори та дестимулятори, було отримано вектор-еталон, яким буде штучний досліджуваний період з ідеальним параметрами. В нашому випадку всі показники, окрім плинності кадрів, втрат робочого часу та коефіцієнту фінансового важеля, є показниками-стимуляторами, тому їх максимальне значення буде точкою еталону.

Для оцінки рівня ефективності системи внутрішнього контролю ризиків було обрано ПАТ «Укрсиббанк» як один з провідних та економічно стійких банків в Україні. Після проведення розрахунків щодо визначення середнього значення ознаки та розрахунку стандартизованих значень матриці за методикою В. Плюти [7], було отримано таблицю стандартизованих значень (побудованої за даними офіційного сайту ПАТ «Укрсиббанк» за період 2012–2014 рр.).

Таблиця 1

Розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори

№ п/п	Показники	Група
1	Коефіцієнт плинності кадрів, %	Дестимулятор
2	Рентабельність діяльності, %	Стимулятор
3	Коефіцієнт надійності банку, %	Стимулятор
4	Продуктивність праці,тис. грн.	Стимулятор
5	Втрати робочого часу, %	Дестимулятор
6	Норматив адекватності регулятивного капіталу, %	Стимулятор
7	Коефіцієнт фінансового важеля, %	Дестимулятор
8	Норматив миттєвої ліквідності, %	Стимулятор
9	Норматив загальної ліквідності, %	Стимулятор
10	Коефіцієнт мультиплікатора капіталу, %	Стимулятор
11	Чиста процентна маржа, %	Стимулятор
12	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, %	Стимулятор

Джерело: розроблено автором

Далі на основі визначення середньої відстані між спостереженнями, відстані між окремими спостереженнями та точкою еталону, розрахунку стандартного відхилення від середньої відстані, було розраховано таксономічний коефіцієнт розвитку. Результати представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Інтегральний показник рівня ефективності системи внутрішнього контролю ризиків ПАТ «Укрсиббанк»

Період	ІІІ рівня ефективності системи внутрішнього контролю банку	Період	ІІІ рівня ефективності системи внутрішнього контролю банку
1 кв. 2012	0,328	3 кв. 2013	0,460
2 кв. 2012	0,252	4 кв. 2013	0,524
3 кв. 2012	0,285	1 кв. 2014	0,415
4 кв. 2012	0,346	2 кв. 2014	0,287
1 кв. 2013	0,360	3 кв. 2014	0,085
2 кв. 2013	0,368	4 кв. 2014	0,031

Джерело: розроблено автором за даними [6]

За отриманими результатами можна дати інтегральну оцінку рівня ефективності системи внутрішнього контролю за відповідний період за досліджуваними складовими. Такий інтегральний показник здатний показати періоди, коли банк мав найвищий рівень ефективності внутрішнього контролю. Як видно з проведеного аналізу, протягом 2013 року та першого кварталу 2014 р. ПАТ «Укрсиббанк» мав найбільш ефективну систему внутрішнього контролю ризиків, але починаючи з 2-го кварталу 2014 року ефективність знижується. Така тенденція підтверджує необхідність удосконалення системи управління ризиками в банку.

З метою визначення пріоритетних напрямів підвищення ефективності управління ризиками банків було проведено кореляційно-регресійний аналіз для ПАТ «Укрсиббанк» за даними

2012-2014 рр., який дозволить встановити ступень залежності рівня функціонування системи управління ризиками банку від певних факторів. Для побудови кореляційно-регресійної моделі було розглянуто вплив на інтегральний коефіцієнт функціонування системи управління ризиками (у) набору факторів: зобов'язання, що пов'язані з кредитуванням (x_1); максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента (x_2); великі кредитні ризики (x_3); максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (x_4); кредитні операції, що класифіковані за 1 категорією якості (x_5); кредитні операції, що класифіковані за 2 категорією якості (x_6); кредитні операції, що класифіковані за 3 категорією якості (x_7); кредитні операції, що класифіковані за 4 категорією якості (x_8); кредитні операції, що класифіковані за 5 категорією якості (x_9). Необхідно зазначити, що під класифікацією кредитних операцій розуміється оцінка рівня ризику за кожною кредитною операцією з урахуванням фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та рівня забезпечення кредитної операції. У результаті аналізу було отримано наступне рівняння залежності для ПАТ «Укрсиббанк»:

$$y = -1,2823 + 1,222x_1 + 0,407x_2 - 0,61x_3 - 0,85x_4 + 0,764x_5 + 0,559x_6 + 1,37x_7 - 3,00x_8 + 0,904x_9, \quad (1)$$

Результати регресійного аналізу наступні: коефіцієнт множинної кореляції становить 0,89, коефіцієнт детермінації – 0,79, тобто 79% мінливості величини Y визначається мінливістю факторів, що включені в модель. Основні характеристики даної моделі свідчать про адекватність та значимість побудованої моделі [3]. Як видно із рівняння кореляційно-регресійної моделі, при збільшенні обсягу кредитних операцій, що класифіковані за 1 категорією, на 1 тис. грн. рівень функціонування системи управління ризиками банку, при незмінності інших факторів моделі, зростає у 0,764 рази. При збільшенні відсотку великих кредитних ризиків, рівень функціонування системи управління ризиками ПАТ «Укрсиббанк» знижується на 61%. Це свідчить про необхідність проводити більш якісні кредитні операції. При зростанні кредитних операцій, що класифіковані за 2 категорією якості, рівень функціонування системи управління ризиками банку зростає на 55,9%.

Висновки і пропозиції. Отже, для забезпечення стабільного та ефективного функціонування системи управління ризиками ПАТ «Укрсиббанк» необхідно проводити політику зменшення великих кредитних ризиків, максимального сукупного розміру кредитів, гарантій, наданих інсайдерам, та кредитних операцій, що класифіковані за 4-ю категорією якості. Також необхідним є забезпечення зростання зобов'язань, що пов'язані з кредитуванням, та кредитних операцій, що класифіковані за 1-ю категорією якості. Окрім цього, важливо зауважити, що для мінімізації кредитного ризику слід використовувати такі інструменти, як лімітування, використання процентної ставки, страхування, використання штафів, пені. Стосовно валютного ризику, необхідним є дотримання лімітів валютної позиції та нормативів, що встановлені НБУ. Також управління валютними ризиками варто здійснювати за допомогою методу валютних застережень та методу форвардних операцій. Пріоритетом в управлінні відсотковим ризиком є його утримання в прийнятних межах. Задля управління ризиком ліквідності банку необхідним є здійснення аналізу стану міжбанківського ринку України, ресурсної бази банку, структури і динаміки балансу тощо.

Було сформовано та розглянуто систему управління ризиками банку, а також виокремлено показники оцінки системи внутрішнього контролю банку. Для оцінки рівня ефективності системи внутрішнього контролю ризиків було обрано ПАТ «Укрсиббанк» як один з провідних та економічно стійких банків в Україні. Протягом 2013 року та першого кварталу 2014 р. ПАТ «Укрсиббанк» мав найбільш ефективну систему внутрішнього контролю ризиків, але починаючи з 2-го кварталу 2014 року ефективність знижується. При збільшенні відсотку великих кредитних ризиків, рівень функціонування системи управління ризиками ПАТ «Укрсиббанк» знижується на 61%. Така тенденція підтверджує необхідність удосконалення системи управління ризиками в банку.

Список літератури:

1. Гайдаржийська О. М. Напрями удосконалення управління кредитним ризиком / О. М. Гайдаржийська, О. Г. Чернікова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – № 38. – С. 47-50.
2. Димитриади Г. Г. Риски управления банком / Г. Г. Димитриади. – СПб.: ЛКИ, 2010. – 240 с.
3. Куприенко Н. В. Статистические методы изучения связей. Корреляционно-регрессионный анализ / Н. В. Куприенко, О. А. Пономарева, Д. В. Тихонов. СПб.: Изд-во политехн. ун-та, 2008. – 118 с.
4. Матлага Л. О. Проблеми управління основними видами ризиків у процесі формування банківського капіталу / Матлага Л. О. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка. – 2011. – С. 258–264.
5. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені постановою Правління Національного банку України 02.08.2004 р. № 361 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/361.pdf
6. Офіційний сайт ПАТ «Укрсиббанк». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrsibbank.com
7. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / В. Плюта; пер. с польск. В. В. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
8. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
9. Швець Н. Р. Удосконалення систем управління банківськими ризиками у світлі посилення глобалізації та кризових явищ у світі / Н. Р. Швець // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 433-445.

Максимова Е.В.
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЬ РИСКОВ БАНКА

Аннотация
Предложено использование системного подхода в управлении рисками банка. В статье сформирована система управления рисками банка, которая представляет собой действие субъекта (банка) на объект – функциональные процессы в системе. На «входе» поступает внутрибанковская информация, на «выходе» получается результат управления рисками, целью которого является оптимизация потерь и обеспечение эффективной деятельности банка. Построен обобщающий интегральный показатель эффективности системы внутреннего контроля существующих рисков банка с использованием таксономического анализа. Определено влияние факторов среды на уровень управления рисками банка. Обоснованы приоритетные направления совершенствования системы управления рисками банка.
Ключевые слова: банковские риски, система управления рисками, система внутреннего контроля, таксономический показатель развития, корреляционно-регрессионная модель, банк.

Maksymova Y.V.
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

MANAGEMENT SYSTEM AND CONTROL OF RISKS OF THE BANK

Summary
It was suggested to use a systematic approach to risk management of the bank. In this article has formed a system of risk management of the bank, which is the subject of the action (the bank) to an object – functional processes in the system. At the «input» enters intrabank information, on the «output» we get a result of risk management, that aims to optimize the losses and ensure effective activity of the bank. It was built summarizing integral indicator of the effectiveness of internal control of the risks of the bank using taxonomic analysis. There was determined the effect of environmental factors on the level of risk management of the bank. Either there was grounded priority areas of improving the risk management system of the bank.
Keywords: bank risks, the risk management system, internal control system, the taxonomic indicator of development, correlation and regression model, the bank.

УДК 658.8:659.11.63

УДОСКОНАЛЕННЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Марищук Я.В.
Житомирський національний агроекологічний університет

У статті досліджено шляхи стимулювання збуту. З'ясовано вплив збуту на прибуток підприємства. Обґрунтовано та стверджено необхідність стимулювання збуту на підприємстві. Проаналізовано стратегії стимулювання збуту. Запропоновано шляхи удосконалення збутових стратегій.
Ключові слова: стимулювання, збут, інструменти стимулювання збуту, стратегії збуту.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ризику, невизначеності та динамічності бізнес-ситуацій вирішенню складних завдань гармонізації інтересів підприємства і суб'єктів зовнішнього середовища сприяє формування системи збуту підприємств у ринковому середовищі, що зумовлює необхідність наукового обґрунтування резервів та напрямів удосконалення управління збутовою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у дослідження проблем маркетингу, реалізації маркетингового комплексу та розробки стратегії збуту в умовах підприємства зробили А. Балабаниць, В. Божкова, І. Решетнікова, які досліджували основні методи і способи просування товарів [1; 3]. Г. Болт, Е. Кофлан, Є. Ромат, А. Стирклеид, Г. Стюарт, Е. Хелферт на основі досліджень взаємовідносин учасників маркетингових каналів сформували концептуальні засади стратегій маркетингу, збуту, реклами, просування та обгрунтували прикладні аспекти їх реалізації [7, с. 37]. Окремі складові системи маркетингових збутових програм вивчали Л. Балабанова, М. Болюх, М. Горбаток, М. Іщенко, С. Козьменко, О. Кузьмін, О. Лепьохін, Н. Норіцина, П. Перерва, та ін. Вони стверджували, що комплекс маркетингових заходів щодо збуту включає вибір: стратегії збутової політики; мето-

© Марищук Я.В., 2016

дів товароруху; типів та кількості рівнів каналів товароруху; ширини каналів товароруху; рівня інтенсивності каналу товароруху; системи керівництва каналами збуту [2, с. 220; 4, с. 122; 5, с. 13; 6, с. 23; 8; 10, с. 70]. Ф. Нестеров розробив основи формування збутових підрозділів підприємств та обґрунтував їх значення в контексті координації відтворення бізнесу фірми [1, с. 15].

Незважаючи на вагомі досягнення дослідників, окремого вивчення потребує проблема розробки збутової стратегії в умовах конкретних підприємств.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Впровадження результатів наукових досліджень з цієї тематики в діяльність вітчизняних підприємств є важливим напрямком їхніх збутових стратегій, проте потребує адаптації до особливостей вітчизняного ринку та галузевої специфіки.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка заходів щодо формування стратегії стимулювання збуту на ТОВ Полісся Агро-Комплект. До основних цілей статті відносимо: 1. Розглянути особливості процесу стимулювання збуту; 2. Дослідити особливості стимулювання збуту на ТОВ «Полісся Агро-Комплект»; 3. Надати пропозиції з удосконалення стимулювання збуту на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови господарювання, які характеризуються загостренням конкурентної боротьби, мінливістю макроекономічних показників, зростанням вимог споживачів до якості товарів, вимагають пошуку нових стратегій стимулювання збуту, що забезпечать підприємствам довгострокову міцну позицію на ринку.

Збут – це система всіх заходів, які проводяться після виходу продукції за межі підприємства і завершуються продажем. Стимулювання збуту – це спонукальні заходи (у більшості випадків короткострокові), які покликані прискорити продаж окремих товарів і (або) збільшити його обсяг. Багато сучасних менеджерів зі збуту оцінюють в першу чергу майбутні витрати, пов'язані із заохочуванням сфери торгівлі, а потім – із стимулюванням споживачів. Розрізняють такі види стимулювання збуту:

· заохочення споживачів (розповсюдження зразків або купонів, компенсації, зниження цін, премії, призи, винагорода клієнтів, безкоштовні проби, гарантії, продаж на певних умовах, перехресне (спільне) стимулювання, демонстрації в місцях купівлі);

· заохочення роздрібних торговців (зниження цін, рекламні та демонстраційні знижки, безмитні товари);

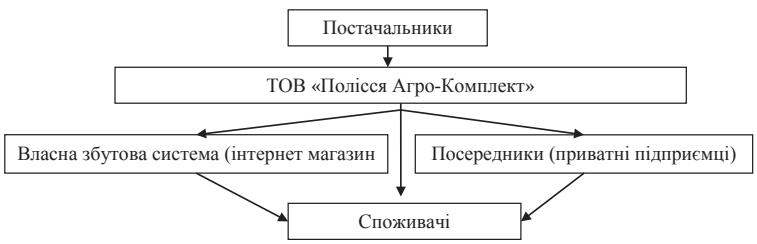


Рис. 1. Система збуту ТОВ «Полісся Агро-Комплект»

Джерело: власні дослідження

· заохочення ділових партнерів і торгових агентів (комерційні виставки і з'їзди, змагання комерційних представників і конкурси на кращу спеціальну рекламу) [4, с. 102].

Стимулювання збуту – використання різноманітних засобів впливу, покликаних пришвидшити чи підсилити відповідну реакцію ринку. В останні роки частка витрат на стимулювання збуту в загальних витратах на просування зростає, що зумовлено такими причинами, як зниження ефективності реклами внаслідок збільшення її вартості, перенасиченості засобів масової інформації рекламними зверненнями й обмежень на законодавчому рівні (обмеження реклами окремих категорій товару, обсягів реклами на телебаченні), заборони використання деяких прийомів, наприклад, порівняння товарів; збільшення кількості купівель, які здійснюються імпульсивно, що спонукає роздрібну торгівлю вимагати від постачальників проведення заходів стимулювання збуту; можливість вимірювати ефективність заходів стимулювання збуту, наприклад, завдяки інформації, отриманій зі сканерів електронних пунктів продажу; загострення конкурентної боротьби, у процесі якої активно використовуються засоби стимулювання збуту, що вимагає від фірми-конкурента аналогічних дій. Збутова політика підприємства має бути побудована таким чином, щоб забезпечити йому найкращі конкурентні позиції на ринку за найоптимальнішого обсягу витрат. Зростання рівня конкуренції на сучасному ринку потребує того, щоб підприємства вирішували проблеми збуту завдяки власній збутовій політиці.

Дедалі більше українських виробників машинобудування випускають продукцію з якісних матеріалів. Впевнено зайняло цю нішу ринку таке підприємство, як Радомишільський машинобудівний завод на базі якого було створене ТОВ «Полісся Агро-Комплект».

Продукція підприємства: зерноочисні машини і лінії; норії і транспортери; зернонавантажувачі: стрічкові, скребкові, шнекові; металоконструкції зерноочисних комплексів; грунтообробна техніка; устаткування борошномельного, круп'яного, комбікормового, зернового виробництва; напівпричепи гідропіднімачів, трубовози, та деталі до них. Система збуту наближає товар до споживача, робить його більш доступним. Розглянемо систему збуту ТОВ «Полісся Агро-Комплект» (рис. 1).

Система стимулювання збуту на підприємстві не достатньо розвинена через нераціональну організацію всієї системи маркетингових комунікацій. Через дану дезорганізацію досить велика частина потенційних прибутків проходить повз підприємство, що слід негайно виправляти адже це призводить до неефективного використання ресурсів підприємства та втрати того заради чого функціонує кожне підприємство – максимального прибутку.

Проведення заходів щодо стимулювання збуту на сьогоднішній день є все більш популярним, ефективним і порівняно недорогим методом залучення потенційних покупців. На ТОВ «Полісся Агро-Комплект» конкретні стратегії стимулювання збуту не використовуються, підприємство представляє товар, фірмові знаки на місці продажу: на

вікнах, прилавках, стендах і стінах підприємства. Також для стимулювання збуту застосовують цінові інструменти (знижки, дисконтні картки, сезонні знижки).

На ТОВ «Полісся Агро-Комплект» застосовуються такі види знижок та заохочувань: 1) сезонні знижки, застосовуються зазвичай в зимовий період часу, коли попит на товар підприємства незначний; 2) дисконти, видаються покупцям, що досить часто користуються товаром підприємства;

Також ТОВ «Полісся Агро-Комплект» використовує такі форми і методи маркетингових комунікацій як друкована реклама в пресі, участь у виставках і ярмарках. Значне місце посідає реклама в пресі. Вона забезпечує широке охоплення аудиторії, високий ступінь довіри потенційних споживачів, вторинну аудиторію.

ТОВ «Полісся Агро-Комплект» має власний електронний сайт http://agro-komplekt.com.ua/, де можна знайти повну інформацію про підприємство: керівництво, організаційну структуру, виробничі потужності, обсяги виробництва, асортимент, ціни на товари. Заходи щодо стимулювання збуту продукції виявляються набагато ефективнішими в сполученні з рекламними кампаніями, що постійно нагадують споживачам про підприємство, тому досить часто ТОВ «Полісся Агро-Комплект» користується послугами друкованих видань для рекламування свого товару.

Таким чином, можна вважати, що підприємство безсистемно та періодично застосовує тільки окремі інструменти стимулювання збуту. В цьому сенсі пропонується використання BTL технології. BTL технології є ефективними, тому що BTL реклама звертає увагу споживача на відмінні властивості товару, таким чином, BTL реклама практично підводить споживача до рішення про покупку. З точки зору ефективності особливо відрізняється така BTL технологія як «подарунок за покупку», цей інструмент здатний збільшити рівень продажів в кожній торговельній точці вдвічі. BTL технології це важливий елемент стимулювання збуту, при правильному використанні даної технології, підприємство може значно збільшити свою частку ринку, і, відповідно отримати великий прибуток.

Для обґрунтування комплексної програми щодо стимулювання збуту необхідно приймати рішення стосовно інтенсивності стимулювання, тривалості програми стимулювання, вибору календарних строків проведення програми, попереднього випробування програми стимулювання збуту, втілення в життя самої програми стимулювання збуту товарів та оцінки її результатів.

Висновки. 1. Стимулюванням збуту вбачаються спонукальні заходи з прискорення продажу товарів та пришвидшення реакції ринку на товар, що використовують підприємства з метою збільшення обсягів продажу. До них відносяться різні способи заохочення учасників збутових каналів в умовах зростання рівня конкуренції на ринку.

2. На ТОВ «Полісся Агро-Комплект» конкретні стратегії стимулювання збуту не використовуються, підприємство представляє товар, фірмові знаки на місці продажу; застосовує цінові інструменти (знижки, дисконтні картки, сезонні знижки); має власну систему електронної торгівлі.

3. Стимулювання збуту на підприємстві є хаотичним, оскільки відсутня стратегія збуту і не конкретизовані тактичні кроки її виконання; делегування повноважень із стимулювання збуту є періодичним й не має спланованої схеми «завдання-повноваження-відповідальність».

4. З метою удосконалення стимулювання збуту на підприємстві пропонується використовувати BTL технології та розробку програми стимулювання збуту у відповідному підрозділі, що дозволить впорядкувати систему стимулювання збуту підприємства та підвищить ефективність збутової діяльності.

Список літератури:

1. Балабаниць А. В. Управління маркетинговою взаємодією як ключова функція маркетингового менеджменту підприємства / А. В. Балабаниць // Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 26-32.
2. Балабанова Л. В. Проблеми маркетингового менеджменту в умовах ринкової економіки / Л. В. Балабанова // Торгівля і ринок України: зб. наук. праць. Вип. 10, Том 1. – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2000. – С. 217-222.
3. Божкова В. В. Стратегічне планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств: монографія / В. В. Божкова. – Суми: «Вид-во СумДУ», 2010. – 305 с.
4. Болюх М. А. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк. За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченька. – К.: КНЕУ., 2001. – 540 с.
5. Іщенко Н. М. Сутність і напрямки транспортного маркетингу / Н. М. Іщенко // Маркетинг транспортних послуг. – 2009. – С. 7-15.
6. Кузьмін О. Є. Менеджмент: навч. посіб. для студ. в галузях знань «Економіка і підприємництво» та «Менеджмент і адміністрування» / О. Є. Кузьмін, Л. С. Ноджак, О. Г. Мельник, Львів: вид-во НУ «Львівська політехніка, 2009. – 152 с.
7. Кофлан Е. Т. Маркетингові канали / Л. В. Штерн, А. І. Ель-Ансарі, Е. Т. Кофлан // видавництво В «ВільямсВ», 2002 р. – 624 с.
8. Лепьохін О. В. Конкурентоспроможність продукції як основа зниження собівартості продукції / О. В. Лепьохін // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_7_2/Lelohin.pdf
9. Нестеров Ф. В. Чи потрібна гармата для стрільби по горобцях? [Текст] / Ф. В. Нестеров // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 6 (22). – С. 15-16.
10. Норіцина Н. І. Виставкова діяльність і маркетингові комунікації / Н. І. Норіцина // Маркетингова політика комунікацій. – 2003. – С. 69-71.

Марищук Я.В.
Житомирский национальный агроэкологический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация
В статье исследованы пути стимулирования сбыта. Выяснено влияние сбыта на прибыль предприятия. Обосновано и подтверждено необходимость стимулирования сбыта на предприятии. Проанализированы стратегии стимулирования сбыта. Предложены пути совершенствования сбытовых стратегий.
Ключевые слова: стимулирования, сбыт, инструменты стимулирования сбыта, стратегии сбыта.

Marishchuk Ya.V.
Zhytomyr National Agroecological University

IMPROVING SALES PROMOTION IN THE ENTERPRISE

Summary
This article explores ways to stimulate sales. The influence on sales profits. Substantiated and the need to stimulate sales is stated in the company. Sales promotion strategies are analyzed. Ways of improving marketing strategies.
Keywords: incentives, sales tools sales promotion, marketing strategy.

УДК 658.152-025.12

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Міцкевич Н.В., Маньківський В.В.
Чорноморський державний університет імені Петра Могили

У статті досліджено та проаналізовано теоретичні аспекти управління інвестиційною діяльністю на підприємстві. Визначено основні суб'єкти інвестиційної діяльності. Проаналізовано обов'язки та права інвесторів. Досліджено вплив впровадження інновацій в діяльності підприємства ТОВ СП «НІБУЛОН». Проведено аналіз матеріально-технічного забезпечення на підприємстві ТОВ СП «НІБУЛОН».
Ключові слова: інвестиційний процес, інновації, права інвесторів, обов'язки інвесторів, суб'єкти інвестиційної діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки та діяльності підприємств основним із напрямів підвищення конкурентоспроможності є застосування новітніх досягнень науки у сфері техніки, технології і організації виробництва з метою збільшення обсягів і покращення якості продукції. Але для використання інноваційного обладнання підприємства зіштовхуються ще з одною проблемою – це залучення інвестицій, створення позитивного інвестиційного клімату.

Мета статті. Узагальнення теоретичних засад управління інвестиційною діяльністю на підприємстві та дослідження впливу на діяльність підприємства використання інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна діяльність являє собою сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій [1, с. 3-6]. Нинішня правова система України складається з більше ніж 100 законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Інвестиційна діяльність здійснюється на основі:

– інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;

– державного інвестування, здійснюваного органами влади і управління України, місцевих Рад народних депутатів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами і установами за рахунок власних і позичкових коштів;

– іноземного інвестування, здійснюваного іноземними громадянами, юридичними особами та державами;

– спільного інвестування, здійснюваного громадянами та юридичними особами України, іноземних держав.

Об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є:

– новоутворювані та ті, що реконструюються, основні фонди, а також обігові кошти в усіх галузях народного господарства;

– цінні папери (акції, облігації та ін.);

– цільові грошові внески;

© Міцкевич Н.В., Маньківський В.В., 2016

– науково-технічна продукція та інші об'єкти власності; майнові права та права на інтелектуальну власність.

Забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а також порушує права та інтереси громадян, юридичних осіб і держави, що охороняються законом. Об'єктами інвестиційної діяльності не можуть бути об'єкти житлового будівництва, фінансування спорудження яких здійснюється з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління. Інвестування та фінансування будівництва таких об'єктів може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, які створені та діють відповідно до законодавства, а також через випуск безпроцентних (цільових) облігацій, за якими базовим товаром виступає одиниця такої нерухомості.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є:

– інвестори (замовники);

– виконавці робіт (підрядники);

– користувачі об'єктів інвестиційної діяльності;

– постачальники товарно-матеріальних цінностей, обладнання та проектної продукції;

– юридичні особи (банківські, страхові та посередницькі організації, інвестиційні фонди та компанії та ін.);

– громадяни України;

– іноземні юридичні та фізичні особи, держави та міжнародні організації [1, с. 3-6].

Суб'єкти інвестиційної діяльності зобов'язані:

– додержувати державних норм і стандартів, порядок встановлення яких визначається законодавством України;

– виконувати вимоги державних органів і посадових осіб, що пред'являються в межах їх компетенції;

– подавати в установленому порядку бухгалтерську і статистичну звітність;

– не допускати недобросовісної конкуренції і виконувати вимоги законодавства про захист економічної конкуренції;

– сплачувати податки, збори (обов'язкові платежі) в розмірах та у порядку, визначених законами України.

Інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок:

– власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);

– позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);

– залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);

– бюджетних інвестиційних асигнувань.

Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність суб'єктів України за її межами регулюється законодавством іноземної держави, на території якої ця діяльність здійснюється, відповідними договорами України, а також спеціальним законодавством України. За рішенням інвестора права володіння, користування і розпорядження інвестиціями, а також результатами їх здійснення можуть бути передані іншим громадянам та юридичним особам у порядку, встановленому законом. Взаємовідносини при такій передачі прав регулюються ними самостійно на основі договорів. Інвестор має право володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами та результатами інвестицій, включаючи реінвестиції та торговельні операції на території України, відповідно до законодавчих актів України.

Для державних підприємств, що виступають інвесторами за межами України та яким відкрито іпотечний кредит, встановлюється гарантія по цих інвестиціях з боку держави. Інвестор має право на придбання необхідного йому майна у громадян і юридичних осіб безпосередньо або через посередників за цінами і на умовах, що визначаються за домовленістю сторін, якщо це не суперечить законодавству України, без обмеження за обсягом і номенклатурою [4, с. 3].

Інвестор у випадках і порядку, встановлених законодавством України, зобов'язаний:

– подати фінансовим органам декларацію про обсяги і джерела здійснюваних ним інвестицій;

– одержати необхідний дозвіл або узгодження відповідних державних органів та спеціальних служб на капітальне будівництво;

– одержати позитивний комплексний висновок державної експертизи щодо додержання в інвестиційних програмах та проектах будівництва діючих нормативів з питань санітарного і епідемічного благополуччя населення, екології, охорони праці, енергозбереження, пожежної безпеки, міцності, надійності та необхідної довговічності будинків і споруд, а також архітектурних вимог.

Для проведення господарської діяльності, яка підлягає ліцензуванню, учасники інвестиційної діяльності повинні одержати відповідну ліцензію, що видається в порядку, встановленому законодавством. Основним правовим документом, який регулює взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є договір (угода). Укладання договорів, вибір партнерів, визначення зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України, є виключною компетенцією суб'єктів інвестиційної діяльності. Втручання державних органів та посадових осіб у реалізацію договірних відносин між суб'єктами інвестиційної діяльності зверх своєї компетенції не допускається.

Товариство з обмеженою відповідальністю сільськогосподарське підприємство «НІБУЛОН» є лідером на ринку торгівлі сільгосппродукцією та зерновими культурами. Дане лідерство забезпечує використання новітнього обладнання та позитивним інвестиційним кліматом. Стратегічним напрямком діяльності ТОВ СП «НІБУЛОН» є торгівля власною сільгосппродукцією та зерновими культурами на зовнішні ринки. Завдяки

інвестиціям на підприємстві використовується сучасне транспортне обладнання (див. табл. 1) [5].

Таблиця 1

Транспортне обладнання ТОВ СП «НІБУЛОН»

Найменування	Марка	Продуктивність, т/год	Довжина, м	Потужність, кВТ	Рік введення в експлуатацію
Конвеєр стрічковий	GV-80	350	18	5,5	2005
Ковшова Норія	ЕЕ-20	350	52	90	2003
Конвеєр стрічковий	У13-КНГ-80	350	26	7,5	2004
Конвеєр стрічковий	У13-КНГ-80	350	35	7,5	2004
Транспортер стрічковий стаціонарний	У-13 ТЛ-65	175	19	15	2004
Конвеєр стрічковий	У13-КНГ-65	175	55	15	2004

Дане транспортне обладнання дає змогу обслуговувати як автотранспорт так і залізничний транспорт. Об'єм опрацьованого зерна за добу сягає 4-4,5 тис. тон, це суттєва перевага над конкурентами.

Також на підприємстві проводиться сушіння зерна. Під час сушіння використовуються сучасні сушарки типу MATHEWS 3180BEM-NG [5].

Основні технічні характеристики модульних зерносушарок безперервної дії:

– модульні Зерносушарки GSCOR (MC GSCOR) працюють в двох режимах – в режимі «сушка та охолодження» (безперервний) або режимі «сушка» (порційний);

– заводська попередня збірка забезпечують швидкий монтаж сушарок на майданчику;

– товщина зернового стовпа складає 30 см, що забезпечує рівномірне зняття вологи з внутрішніх і зовнішніх стінок зернового стовпа;

– система автоматичного контролю температури дозволяє автоматично перенастроювати проходження потоку зерна через сушарку при різних рівнях вологості зерна;

– швидкість вивантаження зерна із сушарки регулюється на підставі показань терморезистора, що знімає показання температури з максимальною точністю;

– алюмінієві валки, розташовані по всій довжині вивантаження зерносушарки, управляються електродвигуном з автоматично змінною швидкістю обертання, і таким чином, регулюють швидкість вивантаження зерна із сушарки;

– регульована пальник забезпечує максимальний ККД при всіх рівнях робочої температури;

– панель управління зерносушарки проста в експлуатації, дозволяє регулювати температуру нагрівання повітря, подачу палива (рідкого пропану або природного газу) і управляти роботою електричних механізмів;

– на сушарці використовуються решета з отворами 1,2 х 12 мм, які підходять для сушіння різних культур, включаючи ріпак.

Характеристика зерносушарки типу MATHEWS 3180BEM-NG (див. табл. 2) [5].

З таблиці видно, що продуктивність даних зерносушарок 3 552 т за добу. Переваги модульних зерносушарок МС:

– МС з багатоступінчатими зонами сушіння забезпечують виняткову гнучкість, ефективність використання пального і більш високоякісне зерно на виході;

– завдяки багатоступеневим зонам сушіння, високі температури застосовуються для зерна з більш високим рівнем вологості, як тільки воно надходить в зернові шахти;

– поступове зниження температури дозволяє довести до кінця процес сушіння зерна, поліпшити його якість і заощадити енергію.

Висновки і пропозиції. В сучасних умовах діяльність підприємств без залучення інвестицій практично неможлива, техніка і технологічні процеси розвиваються з кожним роком. В даний час перед підприємствами стоїть важливе завдання, а саме: створення сприятливого інвестиційного клімату, створення проектів, які переконливо доведе інвесторам, що саме дане підприємство заслуговує інвестицій. Таку позицію на ринку займає підприємство ТОВ СП «НІБУЛОН», тому що прагне досягти рівня підприємства європейського зразку. Воно потужно розвивається і створює необхідні умови для залучення інвестицій, а саме реалізує:

– якісну обробку зерна та його експорт;

– займає передові позиції на Українському ринку зернотрейдерства;

– підприємство працює за європейським зразком;

– створює умови для продуктивної праці;

– має сучасні філіали, судноплавну компанію, власний автопарк.

Таблиця 2

Основні технічні характеристики модульних зерносушарок

Зерносушарки						
Тип	Кількість, шт	Продуктивність, т/год	Питомі витрати		Ступінь автоматизації, %	Рік введення в експлуатацію
			Палива (газ) м/год	Електроенергії кВт/год		
MATHEWS 3180BEM-NG	2	74	1150	112,5	50	2006

Список літератури:

1. Пешко А. В. Інвестиції: їх значення, види та форми // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 1. – С. 3-6.
2. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5 (71). – С. 172-178.
3. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О. І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – С. 720.

4. Суха М., Сухий О. Стан та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України // Кредоінвест. – 2009, № 4.
5. http://www.nibulon.com/.

Мицкевич Н.В., Маньковский В.В.
Черноморский государственный университет имени Петра Могилы

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕСОМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
В статье исследованы и проанализированы теоретические аспекты управления инвестиционной деятельностью на предприятии. Определены основные субъекты инвестиционной деятельности. Проанализированы обязанности и права инвесторов. Исследовано влияние внедрения инноваций в деятельность предприятия ООО СП «НИБУЛОН». Проведен анализ материально-технического обеспечения на предприятии ООО СП «НИБУЛОН».
Ключевые слова: инвестиционный процесс, инновации, права инвесторов, обязанности инвесторов, субъекты инвестиционной деятельности.

Mitskevych N.V., Mankovskii V.V.
Petro Mohyla Black Sea State University

INVESTMENT PROCESS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Summary
The article studies and analyzes the theoretical aspects of investment activity in the enterprise. The main subjects of investment activity. Analyzed the duties and rights of investors. The impact of innovation in the activities of the company «NIBULON». The analysis of the logistics enterprise «NIBULON».
Keywords: investment process, innovation, investor rights, duties investors, subjects of investment activity.

УДК 311:336:71

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ

Мусієнко О.М., Шамрай О.Ю.
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

В даній статті досліджено ліквідність банківської системи в цілому та на прикладі банка АТ «ОТП Банк». При цьому зауважимо, що АТ «ОТП Банк», по сукупним показникам, входить до десятки найнадійніших банків України. Дослідження ліквідності було здійснено на основі виконання обраним банком економічних нормативів, які встановлює НБУ. Також було здійснено порівняння отриманих значень із відповідними показниками по банківській системі України в цілому.
Ключові слова: нормативи ліквідності НБУ, ризики ліквідності, комерційний банк, механізм ліквідності, банківська система.

Постановка проблеми. Для комерційних банків України, питання ефективного управління ліквідністю, є на сьогодні одним з найбільш актуальних. Такі фактори, як відсутність достатньої кількості платоспроможних позичальників, альтернативних напрямів інвестування коштів окрім кредитів, падіння рівеня довіри населення до банківської системи, ставлять передукраїнськими банками надзвичайно складні завдання. У цій ситуації, питання управління ліквідністю, є життєво важливим для ефективної діяльності банківської системи в цілому, і кокретного банку окремо. При цьому не слід забувати те, що втрата банком своєї ліквідності може стати причиною втрати коштів або навіть банкрутства значної кількості його клієнтів. Це робить банківську ліквідність проблемою не лише економічного, але й суспільного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день в більшості наукової літератури можна зустріти праці, які присвячено дослідженню банківської ліквідності. В Україні проблему ліквідності вивчали такі науковці, як Б. Адамик, І. Івасів, А. Мороз, М. Пуховкіна,

© Мусієнко О.М., Шамрай О.Ю., 2016

М. Савлук, Л. Примостка, А. Мороз, Г. Карчева, О. Дзюблюк, Г. Загорій, І. Волошин, М. Савлук, Т. Іванова, О. Мицак, І. Нужна, Д. Олійник, О. Лаврушин та інші. В їх працях висвітлені різноманітні підходи до управління ліквідністю комерційних банків, різнобоко аналізуються показники ліквідності, вивчаються підходи та механізми до управління банківською ліквідністю. Слід зауважити, що для багатьох українських банків проблема ліквідності є актуальною, тому постає необхідність розробки комплексного підходу до управління та прогнозування банківської ліквідності в сучасних умовах економіки України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вище згадані вчені провели велику роботу щодо теоретичного та практичного дослідження стану ліквідності банківських установ. Однак досліджуючи стан ліквідності банківської системи України можна сказати про те, що проблема забезпечення достатньої ліквідності комерційного банку не вирішена. Для підвищення ефективності управління ліквідністю та подолання існуючих недоліків в банківській системі України необхідні комплексний підхід і зусилля багатьох суб'єктів, зокрема НБУ, який буде впроваджувати більш ефективні методи впливу та контролю, уряду та безпосередньо самих банків.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є оцінка та дослідження ризику ліквідності банку АТ «ОТП Банк» та порівняння отриманих значень із відповідними показниками по банківській системі України в цілому.

Виклад основного матеріалу. Управління ліквідністю банківської системи являється важливим системноутворюючим питанням з точки зору забезпечення стабільності банків, особливо в сучасних умовах.

Як уже було сказано, дослідженням ліквідності займається багато науковців тому існує декілька трактувань поняття ліквідності, при цьому НБУ дає наступне визначення: ліквідність банку – це його спроможність забезпечувати своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, завдяки збалансованості між строками та сумами погашення розміщених активів і строками та сумами виконання зобов'язань, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів. З метою підтримання ліквідності банк повинен мати певний резерв коштів для виконання непередбачених зобов'язань, які можуть бути обумовлені як змінами стану грошового ринку, так і фінансовим станом клієнтів або банків-партнерів [4].

Ліквідність банківської системи – це спроможність банківської системи забезпечити своєчасне виконання всіх зобов'язань перед вкладниками, кредиторами та акціонерами банківських установ, можливість залучати в необхідному обсязі вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надавати кредити та інвестувати у розвиток економіки країни [2].

Іншими словами, ліквідність комерційного банку базується на постійній підтримці об'єктивно необхідного співвідношення між трьома її складовими:

– власним капіталом банку;

– залученими коштами;

– розміщеними коштами шляхом оперативного управління їх структурними елементами.

Ліквідність банку постійно змінюється під впливом попиту і пропозиції на грошові ресурси. Тому якщо банк постійно і безперебійно буде виконувати свої зобов'язання, проводити активні операції та забезпечувати поповнення ліквідних коштів у будь-який момент часу через запозичення коштів на ринку за середньою ставкою, або реалізацію своїх активів без суттєвої втрати їх вартості, банк можна вважати таким, який ефективно керує своєю ліквідністю.

Ліквідність банківської установи знаходиться в обернено пропорційному зв'язку із його дохідністю. Чим більше активів банк тримає в ліквідній формі, тим менша їх частина залишається для отримання доходів, і навпаки. Тобто керівництво будь-якого банку постійно вирішує дилему «ліквідність – дохідність» [1].

Ризик ліквідності – це ризик того, що банк не зможе виконати свої зобов'язання за виплатами при настанні строку їх погашення у звичайних або непередбачених умовах. Ризик ліквідності включає неможливість управляти незапланованим скороченням або змінами в джерелах фінансування. Ризик ліквідності також виникає внаслідок нездатності розпізнати або врахувати зміни кон'юнктури ринку, які впливають на здатність швидко реалізувати активи з мінімальною втратою їх вартості.

Управління ліквідністю спрямоване на досягнення достатнього рівня ліквідних активів та підтримку диверсифікованої ресурсної бази, а також на дотримання банківського законодавства та нормативно-правових актів щодо управління ризиком ліквідності [6].

Для забезпечення ефективності управління ліквідністю, АТ «ОТП Банк» керує як активами, так і пасивами. Основні джерела фінансування включають наступне:

– для фінансування в гривні: небанківські (клієнтські) депозити, а також депозити кредитного ринку та надходження від облігацій у національній валюті, фокусування на розбудові бази небанківських депозитів з приділенням особливої уваги роздрібним депозитам;

– для фінансування в іноземній валюті: середньо- та довгострокові банківські кредити (включаючи позики міжнародних фінансових організацій), а також небанківські депозити.

Для контролю за ризиком ліквідності, комерціний банк, на регулярній основі, має здійснювати моніторинг позицій щодо ліквідності.

Основним методом аналізу є аналіз строкової структури активів та пасивів банку. На щоденній основі формуються звіти, що включають дані про строки погашення всіх балансових активів та пасивів. Зазвичай аналіз продуктів за строками кінцевого погашення не в повній мірі відображає реальний рух грошових коштів, тому банк досліджує динаміку таких продуктів. За результатами аналізу такої динаміки розробляється сценарії ситуацій з ліквідністю. Також розробляються спеціальні стрес-тестування ліквідності, зокрема, визначаються сценарії фінансової кризи та сценарії репутаційної кризи банку.

В АТ «ОТП Банк» встановлюються ліміти на максимальні розриви між активами та пасивами

для різних часових проміжків, та контролюються на регулярній основі. Банк також вивчає додаткові джерела зниження розривів ліквідності (наприклад, облігації внутрішньої державної позики України та депозитні сертифікати, емітовані НБУ).

Оцінку ризику ліквідності обраного банку проведемо на основі розрахунку нормативів ліквідності, що встановлені на державному рівні [5].

Використовуючи методику розрахунків економічних нормативів Національного банку України щодо оцінки ліквідності установи комерційного банку [4] проведено аналіз щодо виконання АТ «ОТП Банк» трьох основних нормативів, а саме нормативу миттєвої ліквідності (Н4), нормативу поточної ліквідності (Н5) та нормативу короткострокової ліквідності (Н6). Отримані під час дослідження результати показано у табл. 1, 2 та 3.

Таблиця 1

Динаміка нормативу миттєвої ліквідності АТ «ОТП Банк» за 01.01.2011–01.01.2015 роки

Період	Значення нормативу, %	Відхилення п.п.	
		Абсолютне	Від рекомендованого значення (не менше 20%)
01.01.2011	48,22	-	28,22
01.01.2012	43,41	-4,81	23,41
01.01.2013	62,77	19,36	42,77
01.01.2014	30,40	-32,37	10,4
01.01.2015	31,5	1,1	11,5

Джерело: розроблено автором за даними [3]

З даної таблиці видно, що на протязі аналізованого періоду значення показника має тенденцію до зменшення, що являється негативним явищем для банку, так у 2012 році високоліквідні активи банку у порівнянні з 2011 р. значно збільшилися [5], що призвело в результаті до збільшення миттєвої ліквідності на 19,36 п.п, але в 2013 році відбулося зменшення високоліквідних активів і станом на 01.01.2014 рік норматив становив 30,40%, що на 32,37 п.п менше ніж у попередньому році. Дане зменшення свідчить про те, що банку необхідно збільшити розмір своїх високоліквідних активів, що дасть можливість банку виконувати свої грошові зобов'язання в подальшому.

Для порівняння значення даного нормативу по базовому банку та по банківській системі в цілому побудуємо їх тенденцію графічно (рис. 1).

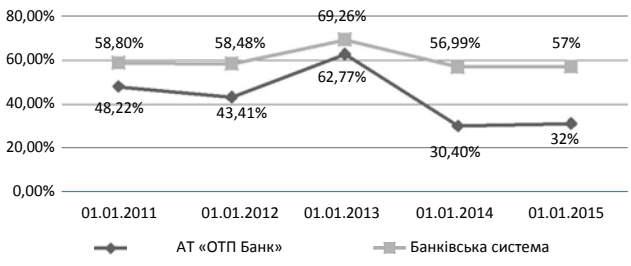


Рис. 1. Порівняння динаміки величини нормативу миттєвої ліквідності по АТ «ОТП Банк» та по банківській системі в цілому, відсотки

Джерело: Розроблено автором за даними [3, 5]

За даними рисунка можна зробити наступний висновок: на протязі всього аналізованого періоду величина нормативу миттєвої ліквідності АТ «ОТП Банк» перевищувала рекомендоване значення НБУ. Однак на протязі двох перших років аналізованого періоду величина нормативу банку була нижчою за відповідні значення по банківській системі в середньому на 10-15 п.п, при цьому станом на 01.01.2013 норматив миттєвої ліквідності АТ «ОТП Банк» збільшився до 62,77%, що сприяло зменшенню розриву між даними двома значеннями до 6,49 п.п.

Але в подальшому аналізі видно, що норматив миттєвої ліквідності банку та банківської системи має тенденцію до зменшення, що свідчить про зниженнямінімально необхідного обсягу високоліквідних активів для забезпечення виконання поточних зобов'язань банківської установи протягом одного операційного дня.

Аналогічно проведемо аналіз зміни значень нормативу поточної ліквідності даного банку. Результати відображемо у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка нормативу поточної ліквідності АТ «ОТП Банк» за 01.01.2011–01.01.2015 роки

Період	Значення нормативу, %	Відхилення п.п.	
		Абсолютне	Від рекомендованого значення (не менше 40%)
01.01.2011	77,25	-	37,25
01.01.2012	45,31	-31,94	5,31
01.01.2013	79,96	34,65	39,96
01.01.2014	73,79	-6,17	33,79
01.01.2015	68,92	-4,87	28,92

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Другим показником є норматив поточної ліквідності (Н5). Його значення для банківської установи на початок 2011 року становило дещо більше 77%. За результатами цього року величина показника зменшилася до 45,31%, а отже, приблизно на 35 п.п. у порівнянні із попереднім періодом. Проте, результати діяльності АТ «ОТП Банк» в 2012 році сприяли тому, що значення нормативу поточної ліквідності збільшилося на 35 п.п і на 01.01.2013 р. склало 80%. Однак в подальшому році ми знову бачимо зменшення даного показника уже на 6,17 п.п і станом на 01.01.2014 р. норматив поточної ліквідності банку склав 73,79, а станом на 01.01.2015 р. він зменшився до 68,92%. Варто зазначити, що даній банківській установі необхідно звернути увагу на тенденції зміни даного нормативу та виявити можливі шляхи підвищення його значення.

Для порівняння значення нормативу Н5 банку та по банківській системі в цілому побудуємо їх тенденцію графічно (рис. 2).

Як свідчать дані рис. 2, на початок 2011 року для комерційного банку і банківської системи значення нормативу практично було врівноважене. Але на початок 2012 року норматив поточної ліквідності в банку зменшився на 31,94 п.п. і таким чином розрив даного нормативу між банком та банківською системою склав 25,22 п.п. В подальшому ми знову бачимо динаміку до збільшення, і станом на 01.01.2013 р. норматив становить 79,96%. Однак на 01.01.2015 р. значення нормативу знову зменшилося на 4,79 п.п,

і розрив між банком та банківською системою склав 11% п.п.

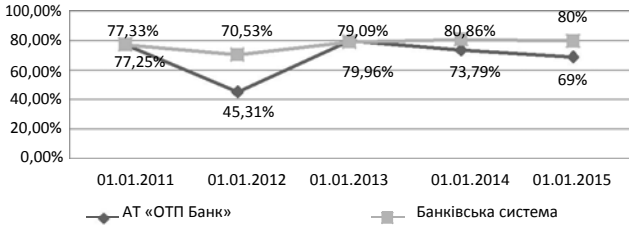


Рис. 2. Порівняння динаміки величини нормативу поточної ліквідності по АТ «ОТП Банк» та по банківській системі в цілому, відсотки

Джерело: Розроблено автором за даними [3, 5]

Таким чином, це є підтвердженням необхідності виконання раніше наданої рекомендації, а саме підвищення значення даного нормативу хоча б до середньобанківського.

Останнім із трьох визначених Національним банком нормативів ліквідності є норматив короткострокової ліквідності. Результати дослідження виконання даного показника упродовж останніх трьох років для АТ «ОТП Банк» покажемо у табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка нормативу короткострокової ліквідності АТ «ОТП Банк» за 01.01.2011–01.01.2015 роки

Період	Значення нормативу, %	Відхилення п.п.	
		Абсолютне	Від рекомендованого значення (не менше 60%)
01.01.2011	77,29	-	17,29
01.01.2012	73,8	-3,49	13,8
01.01.2013	80,85	7,05	20,85
01.01.2014	83,11	2,26	23,11
01.01.2015	80,00	-3,11	20

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Значення нормативу короткострокової ліквідності, на протязі аналізованого періоду мало тенденцію до зростання: максимальне значення даного показника спостерігалось на початку 2014 року і становило 83,11%, що є наслідком зростання ліквідних активів (готівкових коштів, банківських металів та ін..) банка, а також свідчить про те що у банка є надлишкова ліквідність, яка негативно впливає на стан банка тому що банк за таких умов не може ефективно розміщувати свої ресурси, а змушений накопичувати їх.. Наведені результати свідчать про виконання АТ «ОТП Банк» вимог НБУ щодо дотримання нормативного значення. Проте, необхідно відмітити й те, що даний показник перевищував нормативне значення (не менше 60%) на 13,85-23,11 п.п. упродовж зазначеного періоду. Таким чином, АТ «ОТП Банк» має можливість виконувати прийняті короткострокові зобов'язання за рахунок власних ліквідних активів без певних обтяжень.

Для порівняння значення нормативу короткострокової ліквідності по АТ «ОТП Банк» та по банківській системі в цілому побудуємо їх тенденцію графічно (рис. 3).

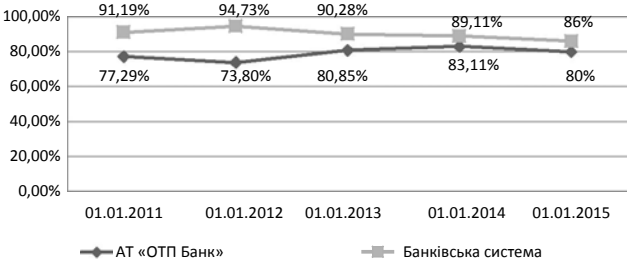


Рис. 3. Порівняння динаміки величини нормативу короткострокової ліквідності по ліквідності АТ «ОТП Банк» та по банківській системі України в цілому, відсотки

Джерело: Розроблено автором за даними [3, 5]

Відповідно показників рисунка найбільший розрив коефіцієнта короткострокової ліквідності між банком та банківською системою спостерігався на початок 2012 року і склав 20,93 п.п. За останні роки аналізованого періоду їх розрив знаходився у межах 6-13 п.п.

Висновки і пропозиції. Результати аналізу показників ліквідності показали, що у банку є деякий запас ліквідності по нормативам. Однак, необхідно приділяти увагу процесу управління ліквідністю від якої залежить своєчасність і повнота виконання своїх функцій.

Таким чином, АТ «ОТП Банк» упродовж 2010-2014 років виконував усі вимоги Національного банку України щодо значень трьох обов'язкових нормативів ліквідності. Порівнюючи отримані результати із відповідними показниками по банківській системі України, значення усіх нормативів базового банку були нижчими. У зв'язку з цим, можемо рекомендувати АТ «ОТП Банк» звернути увагу на показники його ліквідності, співставляючи їх із середньобанківськими.

Ліквідність банку слід розглядати як здатність банку виконувати свої зобов'язання не тільки своєчасно, але й без суттєвих втрат. Ліквідність банку пов'язана з наявністю надійної капітальної бази; високою якістю активів і депозитів, їх збалансованістю за строками; помірною залежністю від зовнішніх джерел; позитивним іміджем банку; високим рівнем менеджменту тощо, тому щоденна робота з підтримки достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження і виживання банку та забезпечує стійкість його функціонування. З огляду на це керівництво банку повинно не тільки вимірювати на постійній основі власну ліквідну позицію, а й здійснювати прогнозування потреби у фінансуванні за різних сценаріїв, включаючи несприятливі умови.

Список літератури:

1. Прасолова С. Удосконалення управління ризиком ліквідності банків як складова формування концепції їхньої фінансової безпеки / С. Прасолова, О. Чернявська. – С. 58-64 // Вісник Національного Банку України. – 2014. – № 4.

2. Глосарій банківської термінології: Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
3. Значення економічних нормативів по системі банків України: Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
5. Річна фінансова звітність АТ «ОТП Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.otpbank.com.ua/
6. Папаіка О. О. Банківська і ринкова ліквідність як індикатори фінансової стабільності в країні, с. 380-388 // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6.
7. Коцюба І. І. Управління ліквідністю – основа інтеграції стратегічного управління фінансовою діяльністю у банку, с. 81-85 // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 6.
8. Козьмук Н. І. Забезпечення ліквідності банківської системи України в сучасних умовах: монографія / Н. І. Козьмук, А. Я. Кузнєцова, А. В. Лазня. – Київ: УБС НБУ, 2014. – 230 с.

Мусиенко Е.Н., Шамрай А.Ю.
Харьковский учебно-научный институт
Университета банковского дела

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ

Аннотация
В данной статье исследовано ликвидность банковской системы в целом и на примере банка АО «ОТП Банк». При этом заметим, что АО «ОТП Банк» по общим показателям, входит в десятку самых надежных банков Украины. Исследование ликвидности было осуществлено на основе выполнения избранным банком экономических нормативов, которые устанавливает НБУ. Также было проведено сравнение полученных значений с соответствующими показателями по банковской системе Украины в целом.
Ключевые слова: нормативы ликвидности НБУ, риски ликвидности, коммерческий банк, механизм ликвидности, банковская система.

Musienko O.M., Shamray O.Y.
Educational and Scientific Institute of Kharkiv
University of Banking

KEY ASPECTS OF LIQUIDITY OF COMMERCIAL BANKS IN THE CURRENT ECONOMIC REALITIES

Summary
This article studies the liquidity of the banking system in General and the example of the Bank JSC «OTP Bank». In this case note that JSC «OTP Bank» in the overall figures, one of the ten most reliable banks in Ukraine. The study of liquidity was carried out on the basis of the chosen Bank economic standards, set by NBU. It was also compared the obtained values with the respective figures for the banking system of Ukraine in General.
Keywords: liquidity norms of NBU, liquidity risks, commercial Bank, liquidity management, banking system.

УДК 338.32.053.4:658.27

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Нусінов В.Я., Шура Н.О.
Криворізький національний університет

Досліджено еволюцію наукових поглядів на трактування економічного потенціалу підприємства. Доведено, що немає єдиного підходу у формулюванні економічного потенціалу підприємства. Обґрунтовано 8 наукових підходів до трактування економічного потенціалу: класичний, виробничий, ресурсний, стратегічний, ресурсно-виробничий, ресурсно-стратегічний, виробничо-стратегічний та ресурсно-виробничо-стратегічний. Сформовано дві складові економічного потенціалу, які можуть служити основою для формулювання його визначення: ресурсно-виробнича і ринкова. Обґрунтовано доцільність більш глибокого дослідження ринкової складової економічного потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, ресурси, виробництво, стратегія, ринок, виробнича потужність.

Постановка проблеми. Дослідження питань теорії і практики формування та оцінки економічного потенціалу господарюючих суб'єктів передбачає необхідність звернення до теоретичних основ досліджуваної категорії, більш змістовне розкриття якої обумовлює важливість, по-перше, дослідження питань сутності економічного потенціалу як економічної категорії, а також його класифікації на окремі види потенціалів, по-друге, структуризації існуючих методик оцінки економічного потенціалу з метою виявлення можливостей їх удосконалення та доповнення, а по-третє, застосування даної категорії, як оціночної, в контексті діяльності підприємств корпоративного типу. Таке початкове коло питань може бути окреслене щодо цілеспрямованого пошуку методів та інструментів формування та оцінки економічного потенціалу на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням визначення теоретичної сутності економічного потенціалу присвячено праці багатьох науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних. Серед них можна назвати: Анчишкін А.І., Балацький О.Ф., Войнаренко М.П., Донець Ю.Ю., Євдокімов Ф.І., Живолуга О., Краснокутська Н.С., Крихівська Н.О., Лагун М.І., Лапін Є.В., Марушков Р.В., Нужний К.М., Осауленко О.Г., Рєпіна І.М., Сабадирьова А.Л., Спірін В.С., Струмілін С.Г., Фігурнов Е., Чевганова В.Я., Шевченко Д.К., Шкроміда Н.Я.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час, існування великої кількості підходів до трактування економічного потенціалу вимагає пошуку уніфікації цього поняття та формування найбільш оптимального визначення, чому і присвячене дане дослідження.

Метою даної статті визначено проведення критичного аналізу еволюції наукових поглядів на трактування економічного потенціалу з метою вироблення уніфікованої стратегії по формулюванню його визначення, яке б оптимально враховувало існуючі на сьогодні наукові підходи до такого визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трактування економічного потенціалу в наукових джерелах представляється різноплановим, про що свідчить велика кількість публікацій саме з особливостей трактування сутності даної категорії, в той час, як методики його оцінки вбачаються науковцями більш схожими. Тому розбіжності у трактуванні вказаного поняття дозволяють послідовно та логічно підійти до систематизації існуючих підходів щодо його визначення.

Звертаючись до витоків появи даної категорії в західній практиці в кінці 70-х та на початку 80-х років XX ст., одразу відмічаємо існування розбіжностей в трактуванні економічного потенціалу ще в той період: від потенційно можливого випуску продукції на межі виробничих можливостей (за М. Месконом) до реального (максимально, потенційно можливого) ринкового попиту на продукцію підприємства (за Ф. Котлером). Зважаючи на те, що в перекладі з латинської «potential» означає «сила, потужність», класичне розуміння потенціалу вказаними вище науковцями вбачається логічним, адже вони обидва виходять з максимально можливого обсягу виробництва або споживання продукції. А оскільки ринкова економіка передбачає виробництво товару лише за умови упевненості в тому, що він буде проданий (реалізований), то наведені визначення можна вважати майже тотожними, але такими, що мають діаметральні позиції (виробничу та ринкову).

Загалом же, вагомих та значимих наукових праць, присвячених безпосередньо економічному потенціалу, а особливо його визначенню, в західній науці практично не знаходимо. Проте є ряд досліджень, заснованих на так званій ресурсній концепції (ефективне використання ресурсів, виробничі можливості, виробничі функції тощо), в яких між іншим вказується на важливість максимально потенційного використання ресурсів при забезпеченні максимально можливого випуску продукції. До таких праць можна віднести наукові погляди І. Ансоффа, П. Друкера, А. Дж. Стрікленда, А. Томпсона, Б. Райана. В той час, як в колишньому Радянському Союзі активне формування наукових поглядів щодо економічного потенціалу почалося саме в 70-х рр. XX ст. Тому більш логічно звернутися до еволюції поглядів на економічний потенціал у вітчизняній (в тому числі радянській та російській) науці. При цьому генезис даного поняття починається на макрорівні з трактування економічного потенціалу всієї країни або регіону, поступово переходячи і на межі конкретного суб'єкта господарювання.

Так, ще у 1954 р. радянський вчений С.Г. Струмілін визначив економічний потенціал країни (її

© Нусінов В.Я., Шура Н.О., 2016

економічну міць) як сукупну продуктивну силу праці всіх працездатних членів її суспільства [1, с. 15]. За такого підходу говоримо про можливості максимального виробництва продукції за умови врахування потужності лише трудових ресурсів, в той час як не враховуються інші види ресурсів (фінансово-інвестиційні, матеріально-технічні, нематеріальні (або інтелектуальні), земельні тощо), що вкрай недопустимо, особливо з точки зору ресурсної концепції трактування потенціалу.

Пізніше, у 1973 р. ще один радянський економіст О.І. Анчишкін спробував сформувати визначення виробничого потенціалу як сукупності ресурсів, їх видів, обсягу, структури, технічного рівня та якості в економіці [2, с. 13]. При цьому у вказаного автора простежується уявлення про виробничий потенціал, як загальноекономічний, в той час як нижче нами буде обґрунтовано виокремлення виробничого потенціалу лише як частини економічного.

Поява словникового визначення економічного потенціалу в найбільш повному його розумінні датована 1975 р. Тоді воно з'явилось одночасно на сторінках Великої Радянської Енциклопедії, Українському Радянському Енциклопедичному Словнику А.В. Кудрицького та в Словнику іноземних слів О.С. Мельничука.

Велика Радянська Енциклопедія визначав його як «кошти, запаси, джерела, які наявні та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певних цілей, реалізації плану, вирішення якої-небудь задачі, можливості окремої особи, суспільства, держави в цілому» [3, с. 270]. В даному визначенні важливим вбачається фактор приведення в дію наявних та залучених ресурсів для досягнення певних результатів, що на нашу думку, є найбільш повним на той момент визначенням потенціалу, оскільки враховує латинське походження слова «потенціал» шляхом наявності фактору потужності, міці в процесі певної силової дії.

Український Радянський Енциклопедичний Словник за редакцією А.В. Кудрицького визначав потенціал в економічному розумінні як сукупність ресурсів та можливостей суспільства, які можуть бути використані для досягнення цілей його соціально-економічного розвитку [4, с. 736]. Такий підхід до визначення потенціалу можемо назвати ресурсно-стратегічним, оскільки в ньому простежується факт поєднання та ефективного використання ресурсів для досягнення стратегічних цілей.

Згідно Словника іноземних слів О.С. Мельничука, економічний потенціал – це економічні можливості держави, що можуть бути використані нею для забезпечення своїх матеріальних потреб» [5, с. 541]. З таким визначенням вважаємо неможливим погодитись, оскільки потенціал ніяк не може бути ототожнений з економічними можливостями. Останні носять більш широкий та різноплановий характер, не даючи конкретної відповіді, в чому саме і яким чином втілений економічний потенціал. Крім того, потенціал може забезпечувати не тільки матеріальні, але і нематеріальні види потреб.

У 1978 р. Ю.Ю. Донець визначав виробничий потенціал підприємства як аналог його виробничої потужності, тобто максимально можливий обсяг виробництва в одиницю часу [6, с. 3].

Д.А. Черніков в 1981 р. також досліджував виробничий потенціал, визначивши його як сукупність ресурсів без урахування реальних взаємозв'язків, які складаються в процесі виробництва [7, с. 90]. На відміну від визначення О.І. Анчишкіна, даний підхід вважаємо більш примітивним, оскільки у ньому не враховується західна концепція виробничої функції та можливість заміни одних ресурсів (менш продуктивних) іншими (більш продуктивними).

Ще кілька років потому з'являються праці стосовно не тільки визначення виробничого потенціалу, але і методик його оцінки в певних галузевих напрямках. Зокрема, В.Н. Свободін, досліджуючи виробничий потенціал сільськогосподарського підприємства, визначив його як «сукупність спільно функціонуючих ресурсів, що мають здатність виробляти певний обсяг продукції» [8, с. 7]. Таким чином, науковець поєднав у цьому визначенні і ресурсну, і виробничу концепції.

Вже на більш сучасному етапі виробничо-економічний потенціал в контексті будівельної галузі досліджували Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Князєв С.Я. та Рзаєва Т.Г., визначаючи його в якості засобів, ресурсів, прихованих та невикористаних резервів, можливостей та здібностей господарюючого суб'єкта, здатних забезпечувати мету його економічного зростання і розвитку, включаючи можливості підвищення рівня конкурентоспроможності самої системи управління [9, с. 16]. Такий підхід до трактування потенціалу нами може бути охарактеризований як ресурсно-стратегічний, оскільки передбачає спрямування ресурсів підприємства для досягнення мети його діяльності на перспективу.

У 1982 р. на світ з'являється перша серйозна праця, що стосувалась саме економічного потенціалу – «Экономический потенциал развитого социализма» під редакцією Б.М. Мочалова. За твердженням вказаного автора, економічний потенціал – це «здатність підприємства здійснювати свою виробничо-господарську діяльність (виробляти продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню і т.п.)» [10, с. 7]. На нашу думку, вказаний автор при формуванні визначення виходив з умовної тотожності понять «здатність»-»потужність». В такому розумінні підприємство максимально виробляє саме стільки продукції, скільки воно може (здатне) виробляти в межах своїх виробничих можливостей, що дійсно відповідає тій же класичній концепції Ф. Котлера.

Чітка ресурсна концепція, але при наявності того ж матеріального обмеження формування потенціалу спостерігається у Е.Б. Фігурнова в його праці «Потенциал предприятия социалистического общества», датованій тим же 1982 р. Він визначає економічний потенціал як «ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, що визначають максимальні можливості по виробництву матеріальних благ на кожний заданий момент» [11, с. 38].

Проблеми ефективності використання економічного потенціалу у 1984 р. досліджувались радянським науковцем Д.К. Шевченко, який визначав економічний потенціал як весь набір виробничих ресурсів, з'єднаних між собою в процесі виробництва, таких, що мають певні потенційні

можливості у сфері виробництва матеріальних благ» [12, с. 17]. Такий підхід можемо розглядати як ресурсно-виробничий, оскільки він поєднує як залучені ресурси, так і вироблені блага. Позитивним моментом даного визначення можна вважати наявність факту потенційних можливостей поєднання та використання ресурсів у виробництві. В той же час дане визначення також має суттєвий недолік в зосередженні лише на матеріальних благах, вказуючи, що ніби створення нематеріальних благ економічного потенціалу не має.

Характеризуючи еволюцію поглядів на економічний, в тому числі виробничий, потенціал в 90-ті роки ХХ ст., можна відзначити їх більш змістовне трактування з більшою диференціацією наукових підходів. Майже класичний ресурсний підхід до трактування економічного (виробничого) потенціалу (в контексті їх ототожнення: прим. авт.) демонструє російський науковець Л.І. Абалкін. При цьому даним автором наголошується, що до складу такого потенціалу входять «всі ресурси, які, залучаючись до процесу виробництва, стають його факторами» [13, с. 214].

Виробничий підхід притаманний О.І. Самоукіну, згідно з яким економічний потенціал варто розглядати у взаємозв'язку з виробничими відносинами, що «виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським персоналом з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг» [14, с. 16]. Недоліком такого визначення вважаємо значну зосередженість вказаного автора в основному на трудових ресурсах та ефективності їх використання, в той час як інші види ресурсів залишаються поза увагою.

Позицію трактування економічного потенціалу з точки зору ресурсно-стратегічного підходу демонструють С.В. Хайниш, Ю.Л. Гіттік, Е.Н. Заяшников, визначаючи його як наявні в розпорядженні окремого господарюючого суб'єкта або держави засоби і ресурси, що можуть бути використані для досягнення певних цілей та вирішення конкретних задач [15]. Схожої думки дотримується В.С. Спірін, характеризуючи економічний потенціал сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення суб'єктом господарювання поставлених цілей [16].

Англійський економіст Б. Райан у своїх поглядах дотримується стратегічного підходу, вважаючи економічний потенціал здатністю економічної системи (реальною або ймовірною) здійснити певне завдання [17].

Серед українських науковців, чиї праці з економічного (підприємницького) потенціалу датуються 90-ми роками, заслуговує уваги визначення І.М. Репіної, яке вказує на сукупність ресурсів, навичок і можливостей персоналу щодо «виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства» [18, с. 265].

Розквітом праць з питань сутності та оцінки економічного потенціалу можна вважати 2000-ні роки. В цей час існуючі підходи до трактування сутності вказаної категорії не просто наповнюються новим змістом, а спостерігається чітка тенденція до поєднання наукових підходів. Зокрема, можемо відзначити появу комплексного ресурсно-виробничо-стратегічного підходу, представниками якого вважаємо О.К. Добикіну, В.С. Рижикова, С.В. Кас'янюка, М.Є. Коротько, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов, які в праці [19] визначають потенціал підприємства як сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, що можуть бути використані для досягнення цілей фірми та її розвитку.

В той же час слід відмітити, що в 2000-ті роки все ще масово продовжується трактування економічного потенціалу саме на основі традиційного ресурсного підходу. Це праці таких науковців, як М.П. Войнаренко, О.Г. Осауленко, Л.В. Скоробагата, О.В. Шевчук [20, с. 19], М.І. Лагун [21, с. 80], А.Е. Воронкова [22], О. Живолуга [23, с. 45], Н.С. Краснокутська [24], Н.О. Крихівська [25, с. 46], Р.О. Костирко [26, с. 143], І.П. Отенко, Л.М. Малярець [27].

Суто виробничий погляд на економічний потенціал мають В.Я. Чевганова та Ю.В. Карпенко, трактуючи його як можливість підприємства використовувати виробничий потенціал для випуску продукції в умовах макро- та мікросередовища [28, с. 10]. Таке ототожнення економічного потенціалу тільки з виробничим, як уже зазначалося нами вище, є неприпустимим та істотно звужує сутнісне наповнення вказаної категорії.

Стратегічний підхід до визначення економічного потенціалу в найбільш узагальненому його розумінні має Н.Я. Шкроміда, характеризуючи його як міру реалізації підприємством розробленої стратегії або досягнення ним поставленої мети [29, с. 385]. На нашу думку, в такому визначенні зовсім немає класичного розуміння потенціалу, як сили або можливостей, а також зовсім відсутні засоби реалізації таких можливостей (ресурси, засоби, цінності тощо).

Більш повне визначення економічного потенціалу з використанням стратегічного підходу простежується у Р.Б. Матковського, який характеризує його як систему відносин економічної власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей [30, с. 9].

Прибічниками ресурсно-виробничого підходу до трактування економічного потенціалу в 2000-ті роки вважаємо О.В. Лепьохіну [31, с. 129], Є.В. Лапіна [32, с. 28], В.П. Савчука [33, с. 51], О.Ф. Балацького [34, с. 140], Ф.І. Євдокимова [35, с. 56]. Схожість трактування економічного потенціалу вказаними авторами полягає у важливості поєднання економічних ресурсів у процесі виробництва продукції, у здатності виробляти певний (максимально можливий) обсяг продукції за оптимального поєднання та використання заданих ресурсів.

Концепція трактування економічного потенціалу на основі використання ресурсів підприємства для досягнення стратегічних цілей його розвитку без акценту на виробничі потужності може вважатися ресурсно-стратегічним підходом, дотримання якого знаходимо у працях Р.В. Марушкова [36, с. 7], О.І. Олексюка [37, с. 7], А.Л. Сабадирьової [38, с. 35], К.М. Нужного, О.Ю. Бобкової [39, с. 727].

В той же час в економічний науці присутня точка зору, що потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів (не сказано, що ресурсів: прим. авт.) з визначеними

функціями для забезпечення виробництва продукції і досягнення на цій основі стратегічних цілей підприємства (Г.С. Одінцова, Г.А. Селезньова) [40, с. 74]. Таке визначення потенціалу може розглядатися як виробничо-стратегічний підхід.

Ряд вчених в 2000-ті роки продовжили розвивати концепцію комплексного ресурсно-виробничо-стратегічного підходу, вказуючи на важливість не тільки оптимального поєднання ресурсів та максимально можливого виробництва продукції з цих ресурсів, але і на доцільності такого поєднання і використання ресурсів для цілей стратегічного розвитку.

Крім наведених вище базових концепцій трактування економічного потенціалу (ресурсна, виробнича, стратегічна) та їх поєднання між собою, в економічній літературі присутній ряд підходів більш вузького напрямку (процесний, структурний, ситуаційний, ціннісний, трендовий тощо). Але, на нашу думку, вони є вузькими та однобічними за змістом, в той час як нами вище доведено важливість комплексного та змістовного підходу. Тому не вважаємо за потрібне зупинятися на їх розгляді.

Виходячи з проведеного критичного аналізу, вважаємо, що однією з основоположних концепцій трактування економічного потенціалу підприємства є класична концепція, за якої потенціал ототожнюється з його виробничою потужністю та наявними для цього ресурсами. При цьому вона має бути підкріплена стратегічною концепцією.

Але не слід забувати, що для ринкових умов господарювання класичний погляд на економічний потенціал є недоцільним, оскільки в умовах ринку продукція має вироблятися лише тоді, коли є впевненість в її реалізації. Адже, навіть використання всієї виробничої потужності на виробництво великої кількості продукції, яка потім не буде реалізована, не може свідчити про високий потенціал підприємства, а навпаки, свідчитиме про неефективність його функціонування в ринкових умовах та неможливість отримання підприємством прибутку.

Отже, сучасне трактування економічного потенціалу підприємства має двоїстий характер. З одного боку, такий потенціал уособлює в собі внутрішні потенційні можливості самого підприємства по виробництву товарів (робіт, послуг), а з іншого – потенційні зовнішні (ринкові) можливості по реалізації таких товарів (робіт, послуг) своїм споживачам та отримання доходу. При цьому формулювання авторського визначення економічного потенціалу підприємства вбачається можливим лише після більш детального дослідження природи саме ринкової складової потенціалу.

Висновки і пропозиції. Таким чином, поняття економічного потенціалу в сучасних економічних умовах стає важливою економічною категорією, якій приділяють увагу широке коло науковців з використанням різноманітних підходів. Проте таке розмаїття визначень, особливо з позиції дотримання одного-двох концептуальних напрямків практично не дозволяє сьогодні сформувати уявлення про потенціал як комплексну категорію з використанням більш широкого кола підходів. При цьому не слід також забувати про базовий вміст даного поняття, виходячи з його латинського походження.

Складові, що лежать в основі формування сутності економічного потенціалу підприємства, пропонуємо узагальнити у дві взаємопов'язані між собою групи: внутрішню (ресурсно-виробничу) та зовнішню (ринкову). До першої групи мають входити ті складові, що становлять потенційні можливості підприємства виробляти продукцію, а до другої – реалізовувати вироблену продукцію на ринку. Детальний вміст складових економічного потенціалу в межах кожної з названих двох груп є перспективою подальших досліджень в цьому напрямку.

Список літератури:

1. Струмилин С. Г. К вопросу об изменении народного благосостояния // Вопросы статистики. – 1954. – № 5. – С. 12–28.
2. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика. – 1973. – 294 с.
3. Большая Советская Энциклопедия / Под ред. Б. А. Введенского. – М.: Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 34. – 656 с.
4. Украинский Советский Энциклопедический Словарь: В 3-х т. Т. 2 / Редкол.: А. В. Кудрицкий (ответ. ред.) и др. – К.: Глав. ред. УСЭ, 1998. – 768 с.
5. Словарь иностранных слов / Под ред. О. С. Мельничука. – К.: Гл. ред. УСЭ АН УССР, 1975. – 777 с.
6. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала. – К.: Знание, 1978. – 123 с.
7. Черников Д. А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д. А. Черников // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 88-96.
8. Свободин В. Н. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. Н. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 5-11.
9. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности: монография / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, С. Я. Князев, Т. Г. Рзаева [та ін.]; за ред. А. Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2011. – 321 с.
10. Экономический потенциал развитого социализма / под ред. Мочалова Б. М. – М., 1982. – 175 с.
11. Фигурнов Э. Потенциал предприятия социалистического общества // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. – С. 35-39.
12. Шевченко Д. К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного ун-та, 1984. – 235 с.
13. Экономическая энциклопедия / Науч. – ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
14. Самоукин А. И. Потенциал нематериального производства / А. И. Самоукин. – М.: Знание; 1991. – 310 с.
15. Хайниш С. В., Гиттик Ю. Л., Заяшников Е. Н. Механизм активного развития предприятия. – М.: МНИИПУ, 1990. – 71 с.
16. Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия / В. С. Спирин. – М.: Финансы и статистика. – 1994. – 168 с.
17. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; пер с англ. под ред. В. А. Микрюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

18. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
19. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В., Кокотько М. Є., Костенко Т. Д., Герасимов А. А. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
20. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контекст: монографія / М. П. Войнаренко, О. Г. Осауленко, Л. В. Скоробагата [та ін.]; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2010. – 223 с.
21. Лагун М. І. Економічний потенціал як основа розвитку бізнесу // М. І. Лагун / Формування ринкових відносин в Україні [Текст]: Збірник наукових праць; Внесений ВАК до Переліку наукових фахових видань України у галузі «Економіка»; Мова видання: українська / Засновник: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України. – 2008. – № 5. – С. 77-82.
22. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – 2-е изд., стереотипное. – Луганськ: Из-во Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.
23. Живолуга О. Сутність, необхідність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / О. Живолуга // Торгівля і ринок України. Вип. 10. Т. 2: Тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування / відповід. ред. І. В. Сорока. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2000. – С. 44-49.
24. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
25. Крихівська Н. О. Підходи до визначення поняття «економічний потенціал підприємства / Н. О. Крихівська // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 21. – С. 44-47.
26. Костирко Р. О. Комплексний підхід до стратегічного аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта / Р. О. Костирко // Вісник Нац. університету «Львівська Політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 578. – С. 141–145.
27. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.
28. Чевганова В. Я. До питання визначення економічної категорії «потенціал підприємства» / В. Я. Чевганова, Ю. В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2–3. – С. 9–10.
29. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. – Тернопіль: Економічна думка. Тернопіль: ТНУ, 2011 – Вип. 9, ч. 1. – С. 383–386.
30. Матковський Р. Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Р. Б. Матковський. – К., 2003. – 20 с.
31. Лепьохіна О. В. Фінансова та економічна взаємозалежність потенціалу підприємства / О. В. Лепьохіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 127-136.
32. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга». – 2002. – 310 с.
33. Савчук В. П. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 232 с.
34. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
35. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії «економічний потенціал» промислового підприємства / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. – Вип. 75. – 2004. – С. 54-59.
36. Марушков Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Р. В. Марушков; Московский государственный университет печати. – М. – 2000. – 23 с.
37. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України): автореф. дис. на здобуття наукового ступеня. – К., 2001. – 22 с.
38. Сабадирьова А. Л. Теоретичні основи організації потенціалу підприємства / А. Л. Сабадирьова // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 34–35.
39. Нужний К. М., Бобкова О. Ю. Сутнісна характеристика економічного потенціалу підприємства // Материалы II Международной научно-практической конференции «Европейская наука XXI века – 2007», 16–31 мая 2007 р. Т. 3. – Днепропетровск: Наука и образование, 2007. – С. 727.
40. Одинцова Г. С., Селезнева Г. А Некоторые аспекты структуризации потенциала предприятия // Економіка розвитку. – 2005. – № 2. – С. 74-75.

Нусинов В.Я., Шура Н.А.
Криворожский национальный университет

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ТРАКТОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
Исследована эволюция научных взглядов на трактование экономического потенциала предприятия. Доказано, что нет единственного подхода в формулировке экономического потенциала предприятия. Обосновано 8 научных подходов к трактованию экономического потенциала: классический, производственный, ресурсный, стратегический, ресурсно-производственный, ресурсно-стратегический, производственно-стратегический и ресурсно-производственно-стратегический. Сформировано две составляющие экономического потенциала, которые могут служить основой для формулировки его определения: ресурсно-производственная и рыночная. Обосновано целесообразность более глубокого исследования рыночной составляющей экономического потенциала.
Ключевые слова: экономический потенциал, ресурсы, производство, стратегия, рынок, производственная мощность.

Nusinov V.Ja., Shura N.A.
Krivorozhskiy National University

EVOLUTION OF SCIENTIFIC VIEWS ON THE INTERPRETATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Summary
The evolution of scientific looks is investigational on interpretation of economic potential of enterprise. It is well-proven that the unique approach is not in formulation of economic potential of enterprise. 8 scientific fittings are grounded for interpretation of economic potential: classic, production, resource, strategic, resource-production, resource-strategic, production-strategic and resource-production-strategic. It is formed two constituents of economic potential, which can serve as basis for formulation of his determination: resource-production and market. Expedience of more deep research of market constituent of economic potential is grounded.
Keywords: economic potential, resources, production, strategy, market, production capacity.

УДК 657.01

ВИДИ ОПЕРАЦІЙ З КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОБУДОВУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ

Патряк О.Т.
Тернопільський національний економічний університет

У статті проаналізовано види операцій з корпоративними правами, які враховують етапи життєвого циклу корпоративних прав, рівень нормативно-правового регулювання операцій з ними, регулярність та форму здійснення, відповідність стратегії підприємства, а також вимоги чинного податкового законодавства. Акцент зроблений на необхідності врахування напрямів організації інформаційних потоків щодо господарських операцій з корпоративними правами, виходячи з інформаційних інтересів сторін корпоративних відносин. Застосування такого підходу дозволить виявити вплив операцій з корпоративними правами на побудову бухгалтерського обліку та контролю. Крім того, це сприятиме підвищенню якості обліково-інформаційного забезпечення ухвалення управлінських рішень щодо стану та перспектив фінансування діяльності підприємства.
Ключові слова: корпоративні відносини; корпоративні права; емітент; інвестор; облік корпоративних прав; контроль корпоративних прав.

Постановка проблеми. Необхідність упорядкування видів корпоративних прав обумовила потребу вивчення можливості використання існуючих ознак класифікації для цілей управління корпоративними правами та створення достовірної обліково-інформаційної підтримки управлінських рішень. В результаті встановлено, що існуючі класифікації не використовуються в повній мірі для цілей бухгалтерського обліку та контролю, а враховують лише правову природу корпоративних прав, оскільки інтерпретують їх як право власності на частку або пай у статутному капіталі господарського товариства.

Дослідження та вивчені наукові публікації охопили широку проблематику питань бухгалтерського обліку, аналізу і контролю корпоративних прав, проте, невирішеними залишаються проблемні питання ідентифікації корпоративних прав як об'єктів бухгалтерського обліку у обох сторін корпоративних відносин та з урахуванням широкого спектру господарських операцій з ними, динамічності чинного законодавства, в тому числі, податкового.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання бухгалтерського обліку, зокрема проблеми операцій з корпоративними правами, присвятили свій науковий пошук О. Р. Бойкевич [1], Бєлоусов М. О. [2], Т. Г. Васильців [1], О. М. Вінник [3], Лучко М. Р. [4], І. Р. Калаур [5], О. І. Пилипенко [6], С. П. Самофалов [7] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процес реалізації корпоративних прав у господарській діяльності підприємств полягає у здійсненні сукупності господарських операцій, пов'язаних з використанням спектру прав сторін корпоративних відносин, тому вважаємо за доцільне виділити види господарських операцій з корпоративними правами. Це дозволить на основі визначення ознак класифікації конкретизувати об'єкти бухгалтерського обліку за такими операціями, визначити напрями систематизації та розкриття інформації про них у фінансовій та управлінській звітності та виявити вплив операцій з корпоративними правами на побудову бухгалтерського обліку та контролю.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є окреслення видів операцій з корпоративними правами, а також їх використання та вплив на на побудову бухгалтерського обліку та контролю.

© Патряк О.Т., 2016

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою розробки науково обґрунтованого підходу до бухгалтерського обліку та контролю корпоративних прав здійснено спробу окреслити види операцій з ними за такими ознаками, наведеними в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Види операцій з корпоративними правами для цілей бухгалтерського обліку та контролю

Класифікаційна ознака	Види операцій з корпоративними правами
Рівень нормативно-правового регулювання	Урегульовані на державному рівні
	Урегульовані на локальному рівні
Урегульованість податковим законодавством	Оподатковувані
	Неоподатковувані
Відповідність стратегії підприємства	Операції, що відповідають стратегії підприємства
	Операції, що не відповідають стратегії підприємства
За етапом життєвого циклу корпоративних прав	Емісія
	Відчуження
	Анулювання
Вплив на фінансовий стан	Операції, що поліпшують фінансовий стан
	Операції, що погіршують фінансовий стан
	Операції, що не впливають фінансовий стан
Регулярність здійснення	Разові операції
	Регулярні операції
Форма здійснення операції	Монетарна
	Немонетарна

Проаналізуємо кожен з виділених видів операцій:

1) за рівнем нормативно-правового регулювання:

– урегульовані на національному рівні. Господарські операції, урегульовані на державному законодавчому рівні, не вимагають додаткового документального забезпечення, якщо відповідні законодавчі норми є конкретними, а не диспозитивними. Такі операції, як правило, урегульовані цивільним та господарським законодавством та визначають загальноприйняті процедури формування статутного та інших капіталів підприємства, розподілу дивідендів, вихід учасника;

– урегульовані на локальному рівні. Господарські операції, урегульовані на локальному законодавчому рівні, вимагають додаткового документування та закріплення процедур прийняття рішень щодо корпоративних прав. Переважно локальні положення та розпорядчі документи конкретизують диспозитивні законодавчі норми та дозволяють визначити параметри здійснення господарських операцій окремих суб'єктів господарювання;

2) за урегульованістю податковим законодавством:

– оподатковувані. Такі операції впливають на формування бази оподаткування податками та зборами, відповідно до норм чинного законодавства, а також підлягають податковому контролю. Слід відмітити, що інформація про такі операції формується у аналітичних розрізах, які відповідають змісту показників податкових декларацій;

– неоподатковувані. Ці операції не враховуються при визначенні бази оподаткування під час нарахування податків та зборів, тому ведення додаткових аналітичних відомостей та регістрів податкового обліку не потрібне;

3) за відповідністю стратегії підприємства:

– операції, що відповідають стратегії підприємства. Вказані операції, як правило, є запланованими (за самим фактом їх здійснення та/або обсягами) та сприяють досягненню стратегічних та тактичних цілей розвитку емітента (в частині залучення джерел фінансування сласної діяльності) та інвестора (в частині здійснення фінансових інвестицій). Належним чином сплановані операції даного виду дозволяють з урахуванням попередньої ознаки класифікації дозволяють застосовувати інструментарій податкового планування господарської діяльності, користуватися податковими пільгами;

– операції, що не відповідають стратегії підприємства. Вони, переважно, є незапланованими (за самим фактом їх здійснення та/або обсягами операції), можуть негативно позначитися на фінансовому стані підприємства, тимчасово гальмують його розвиток та реалізацію інвестиційних проектів тощо. Можуть траплятися випадки, коли такі операції з корпоративними правами викликані непередбачуваними та несприятливими змінами чинного законодавства, податкового та інвестиційного середовища. Іншими прикладами є зміни кон'юнктури ринків товарів та послуг, зниження інвестиційної привабливості різних секторів економіки;

4) за етапом життєвого циклу корпоративних прав:

– емісія. Операції з емісії корпоративних прав полягають у видачі документів, що посвідчують корпоративні права, за якими емітент отримує грошові кошти та/або інші товарно-матеріальні цінності в обмін на емітовані корпоративні права. Такі операції генерують зміни у об'єктах бухгалтерського обліку, формування інформації про які вимагається системою управління для аналізу результативності первинного розміщення корпоративних прав. Емітовані корпоративні права засвідчують участь інвестора у статутному капіталі емітента, надають їх власникам право на участь в управлінні, одержання частини у прибутках та майні емітента при його ліквідації;

– відчуження. Господарські операції відчуження корпоративних прав є різноманітними у зв'язку з тим, що власне корпоративні права є майновими правами, хоча вираженої матеріальної форми вони не мають. Проте, як і інші види активів майнові корпоративні права можуть відчужуватися (бути предметом договорів купівлі-продажу, дарування, міни тощо), бути об'єктом застави, передаватися в якості внесків до статутного капіталу інших господарських товариств. Так, п. 3 ст. 165 Господарського кодексу України встановлено, що операції купівлі-продажу цінних паперів здійснюють їх емітенти, власники, а також торгівці цінними паперами-посередники у сфері випуску та обігу цінних паперів, а частиною 1 цієї статті обмежено коло джерел фінансування для придбання цінних паперів (тільки за рахунок коштів,

що надходять у їх розпорядження після сплати податків та відсотків за банківський кредит) [8]. У Податковому кодексі України (пп. 14.1.244 п. 14.1 ст. 14) цінні папери, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення віднесено до товарів, а отже на їх відчуження, не пов'язане з емісією або погашенням, застосовуються норми оподаткування операцій поставки. В той же час, пп. 14.1.81 п. 14.1 ст. 14 визначено, що «господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів, відносяться до фінансових інвестицій і можуть бути або прямими (внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою), або портфельними (купівля цінних паперів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку) [9];

– анулювання. Господарські операції з анулювання викуплених емітентом у інвестора акцій є сукупністю організаційно-правових дій, спрямованих на припинення існування корпоративних прав, уречевлених у корпоративних цінних паперах. Може відбуватися у вигляді зменшення кількості емітованих корпоративних цінних паперів, дроблення їх номіналу, конвертації корпоративних цінних паперів старого зразка на корпоративні цінні папери нового зразка;

5) за впливом на фінансовий стан:

– операції, що поліпшують фінансовий стан. Такі операції виділяються у зв'язку з необхідністю визначення позитивного економічного ефекту від реалізації корпоративних прав для цілей окреслення напрямів інтенсифікації таких операцій, визначення факторів зміни фінансового стану, резервів його поліпшення. Крім того, Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич та В.В. Каркавчук називають захищеність корпоративних прав підприємства називають одним з пріоритетних індикаторів рівня фінансової безпеки підприємства [1, с. 56], а отже операції, спрямовані на забезпечення захищеності корпоративних прав, можна вважати такими, що поліпшують фінансовий стан підприємства-емітента;

– операції, що погіршують фінансовий стан. Ці операції визначаються у зв'язку з необхідністю оперативного моніторингу негативного впливу обраної підприємством політики щодо корпоративних прав, встановлення шляхів усунення негативного впливу операцій з корпоративними правами на фінансовий стан, формування резервів поліпшення фінансового стану;

– операції, що не впливають фінансовий стан. Такі операції в чистому вигляді не існують. Будь-яка операція підприємства, тим більше з корпоративними правами, впливає на показники фінансової стійкості, ліквідності тощо, проте їх вплив можу бути не суттєвим або таким, який достеменно визначити на разі неможливо. Такі операції, не дивлячись на їх відносну нейтральність, слід визначати об'єктом постійного моніторингу та піддавати процедурам контролю, оскільки у мовах мінливого економічного середовища, їх вплив на діяльність підприємства може істотно та стрімко змінюватися;

Таблиця 1.2

Напрями організації інформаційних потоків щодо господарських операцій з корпоративними правами, виходячи з інформаційних інтересів сторін корпоративних відносин

Інформаційні інтереси сторін корпоративних відносин	Задоволення інформаційних інтересів сторін корпоративних відносин	
	Емітента	Інвестора
Стан збереження та використання майна підприємства	Емітуючи корпоративні права та приймаючи акціонерний капітал, підприємство емітент отримує всі ризики а вигоди від володіння майном, переданим інвестором. Таке майно за принципом автономності підлягає обліку та контролю як активи юридичної особи-емітента	Набуваючи корпоративних прав, інвестор передає емітенту певні види та обсяги активів в обмін на них. Це обумовлює списання з балансу відповідних активів та виникнення специфічного активу у вигляді фінансових інвестицій, контроль за збереженням яких пов'язаний із застосуванням інших контрольних процедур
Структура, обсяги та результати операцій з корпоративними правами	Інформація про операції емітента формується у фінансовій звітності, зокрема: - Балансі (Звіті про фінансовий стан) в частині структури власного капіталу, розрахунків з учасниками; - Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) в частині розрахунку показників прибутковості акцій; - Звіті про рух грошових коштів у частині руху коштів у результаті фінансової діяльності; - Звіті про власний капітал в розрізі видів операцій, що призводять до змін власного капіталу (в розрізі його складових); - примітках до фінансової звітності в частині розкриття суттєвих змін у структурі джерел фінансування діяльності та подій, що їх викликали, а також таких подій після дати балансу.	Інформація про операції інвестора формується у фінансовій звітності, зокрема: - Балансі (Звіті про фінансовий стан) в частині структури фінансових інвестицій за об'єктами інвестування та їх строками; - Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) в частині доходів і втрат від участі в капіталі, розрахунку показників іншого сукупного доходу; - Звіті про рух грошових коштів у частині руху коштів у результаті інвестиційної діяльності; - примітках до фінансової звітності в частині конкретизації показників балансу щодо структури фінансових інвестицій за об'єктами інвестування та їх строками, а також розкриття суттєвих змін у структурі та величині фінансових інвестицій та подій, що їх викликали (в т.ч. подій після дати балансу).
	Внутрішні звітність, що розкриває показники структури джерел фінансування діяльності, вартості залучення капіталу, аналітичні показники віддачі власного капіталу	Внутрішні звітність, що розкриває показники прибутковості фінансових інвестицій за їх видами, вартості на дату балансу та альтернативних інвестиційних проектів

6) за регулярністю здійснення:

– разові операції. Це операції нерегулярного характеру, які пов'язані з рішеннями емітента та/або інвестора щодо корпоративних прав. Прикладом таких операцій можуть бути операції емісії, перепродажу або анулювання корпоративних прав. Разові операцій, як правило, є організаційно та юридично складними, а також значні за обсягами, а тому підлягають суворішому контролю з боку сторін корпоративних відносин. Крім того, інформація про такі операції повинна розкриватися у фінансовій звітності підприємства в деталізованому вигляді, оскільки ці вони переважно впливають на фінансову стійкість суб'єкта господарювання;

– регулярні операції. До цих операцій можна віднести, наприклад, нарахування та виплату дивідендів, їх оподаткування тощо. Вони здійснюються регулярно, що вимагає розробки облікових процедур, розробки стандартизованих форм документального забезпечення, а також розкриття інформації у фінансовій звітності підприємства у динаміці (для забезпечення порівнянності звітності);

7) за формою здійснення операції:

– монетарна. Визначення операцій з корпоративними правами, що відбуваються у монетарній формі, дозволяє на практиці сформувати інформацію про грошові потоки, спланувати їх, врахувати можливі наслідки для показника ліквідності підприємства та убезпечити його від незадовільного рівня платоспроможності;

– немонетарна. Така форма операцій виявляється у тому, що вони опосередковані рухом товарно-матеріальних цінностей, відмінних від грошових коштів та їх еквівалентів. Такі операції можуть призводити до додаткових витрат, а тому повинні бути заплановані з точки хору доцільності та економічної ефективності їх здійснення.

Наведений вище підхід до класифікації операцій з корпоративними правами потребує детальнішого розгляду в контексті відповідності наведених ознак цілям управління корпоративними правами, зокрема в контексті формування систем бухгалтерського обліку та контролю корпоративних прав у емітента та інвестора.

Організаційні положення бухгалтерського обліку корпоративних прав повинні формуватися виходячи з необхідності реалізації завдань контролю, тобто по суті інформаційні потоки організуються такими чином, що задовольняти інформаційні потреби систем управління сторін корпоративних відносин (табл. 1.2).

Таким чином, облікова політика у сторін корпоративних відносин (як емітента, так і інвестора) покликана створювати належну обліково-інформаційну підтримку управлінських рішень у реалізації стратегії фінансування діяльності емітента та інвестиційної стратегії інвестора. Тому за результатами дослідження ідентифіковано напрями використання запропонованої класифікації операцій з корпоративними правами при побудові системи їх бухгалтерського обліку (таблиця 1.3).

Організаційні засади контролю корпоративних прав у сторін корпоративних відносин розробляються виходячи з завдань контролю, визначених у системах управління емітента та інвестора, з урахуванням, відповідно, емісійної та інвестиційної стратегій таких підприємств.

Таблиця 1.3

Використання запропонованих видів операцій з корпоративними правами при побудові системи їх бухгалтерського обліку

Класифікаційна ознака	Вплив на побудову бухгалтерського обліку
Рівень нормативно-правового регулювання	1. Формують систему документального забезпечення операцій в частині фіксації норм державного або локального права щодо підстав реалізації корпоративних прав. 2. Визначають форми та цивільно-правовий статус операції, що підлягає відображенню в бухгалтерському обліку.
Урегульованість податковим законодавством	1. Визначають потребу формування в обліку даних про базу оподаткування за операцією, відповідно до Податкового кодексу України. 2. Обумовлюють розкриття інформації про операцію в податковій звітності.
Відповідність стратегії підприємства	1. Прямого впливу на систему бухгалтерського обліку не мають. 2. Визначають потребу розкриття інформації про операції в примітках до фінансової звітності.
За етапом життєвого циклу корпоративних прав	1. Обумовлюють вибір об'єкта бухгалтерського обліку. 2. Зумовлюють систему документального забезпечення операції. 3. Впливають на формування кореспонденції рахунків залежно від об'єкта обліку. 4. Визначають напрями розкриття інформації у фінансовій звітності.
Вплив на фінансовий стан	1. Визначають напрями розкриття впливу господарських операцій на фінансовий стан у звітності на підставі показників зміни активів, зобов'язань, доходів і витрат
Регулярність здійснення	1. Визначають необхідність закріплення облікових процедур для відображення регулярних операцій. 2. Визначають напрями розкриття інформації про операції у фінансовій звітності
Форма здійснення операції	1. Визначає види активів, що беруть участь в операції, обумовлює матеріальні та грошові потоки, на основі чого встановлюються об'єкти бухгалтерського обліку та окреслюються положення облікової політики щодо них

Виходячи з інформаційних інтересів сторін корпоративних відносин (як емітента, так і інвестора), формуються напрями здійснення контролю корпоративних прав. Зокрема, вони враховують ризикові ділянки процесу функціонування механізму реалізації корпоративних прав. Тому за результатами дослідження ідентифіковано напрями використання запропонованої класифікації операцій з корпоративними правами при побудові системи їх контролю (таблиця 1.4).

Висновки з даного дослідження і перспективи. Обґрунтовані вище напрями є базисом для формування теоретичних положень та розробки практичних рекомендацій удосконалення організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку корпоративних прав у емітента та інвестора на основі науково обґрунтованої класифікації

Таблиця 1.4

Використання запропонованих видів операцій з корпоративними правами при побудові системи їх контролю

Класифікаційна ознака	Вплив на побудову контролю
Рівень нормативно-правового регулювання	1. Визначення системи норм, дотримання яких контролюється; 2. Контроль відповідності локальних нормативних документів диспозитивним нормам державного законодавства.
Урегульованість податковим законодавством	1. Включення перевірки операцій до завдань контролю податкових розрахунків; 2. Визначення системи документального забезпечення доказової бази формування бази оподаткування; 3. Контроль правильності складання податкової звітності в частині операцій з корпоративними правами.
Відповідність стратегії підприємства	1. Визначення напрямів контролю операцій та їх результатів з метою визначення відхилень та незапланованих впливів.
За етапом життєвого циклу корпоративних прав	Ідентифікує завдання контролю операцій у емітента та інвестора, визначає цивільно-правовий статус операцій, окреслює об'єкти контролю.
Вплив на фінансовий стан	Визначають предметом контролю причинно-наслідкові зв'язки між операціями та показниками фінансового стану і результативності
Регулярність здійснення	Посилює важливість визначення ризику викривлення показників обліку та звітності за нетиповими операціями та разовими операціями
Форма здійснення операції	Обумовлює внесення до завдань контролю перевірки матеріальних та грошових потоків, контроль зміни рівня ліквідності

операцій з корпоративними правами. Її використання дозволить будувати системи аналітичного обліку таких операцій для цілей формування якісної інформації про них у бухгалтерському обліку та представлення зацікавлених користувачам відповідно до їх інформаційних запитів.

На основі належної обліково-інформаційної підтримки процедур контролю, що заснована на використанні обґрунтованої вище класифікації операцій з корпоративними правами, виконання контрольних процедур дозволяє виявляти відхилення та прогнозувати результати здійснення таких операцій, контролювати процеси реалізації стратегії фінансування діяльності емітента та інвестиційної стратегії інвестора.

Список літератури:

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильків Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
2. Бєлоусов М. О. Бухгалтерський облік і контроль руху статутного капіталу.
3. Вінник О. М. Господарське право: курс лекцій [Текст] / О. М. Вінник. – К., 2004. – 624 с.
4. Лучко М. Невизначеність та ймовірність господарських операцій: до питання бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / М. Лучко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2 (9). – С. 98-109. – Режим доступу до журн.: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13lmrpbo.pdf
5. Калаур І. Р. Види майнових корпоративних прав та правові механізми їх здійснення [Електронний ресурс] / І. Р. Калаур // Університетські наукові записки. – 2011. – № 1. – С. 100-104. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Unzap_2011_1_18.pdf
6. Пилипенко О. І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку [Текст]: монографія / О. І. Пилипенко. – Житомир: ФОП Кузьмін Д. Л., 2010. – 612 с.
7. Самофалов С. П. Антикризове управління корпоративними правами держави [Електронний ресурс] / С. П. Самофалов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 12. – С. 18-23. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2013_12_6.pdf
8. Господарський кодекс України, Закон України від 16.01.2003 № 436-IV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15
9. Податковий кодекс України, Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Патряк А.Т.
Тернопольский национальный экономический университет

ВИДЫ ОПЕРАЦІЙ С КОРПОРАТИВНЫМИ ПРАВАМИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОСТРОЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ

Аннотация
В статье проанализированы виды операций с корпоративными правами, которые учитывают этапы жизненного цикла корпоративных прав, уровень нормативно-правового регулирования операций с ними, регулярность и форму осуществления, соответствие стратегии предприятия, а также требования действующего налогового законодательства. Акцент сделан на необходимости учета направлений организации информационных потоков по хозяйственным операциям с корпоративными правами, исходя из информационных интересов сторон корпоративных отношений. Применение такого подхода позволит выявить влияние операций с корпоративными правами на построение бухгалтерского учета и контроля. Это также будет способствовать повышению качества учетно-информационного обеспечения принятия управленческих решений относительно состояния и перспектив финансирования деятельности предприятия.
Ключевые слова: корпоративные отношения; корпоративные права; эмитент; инвестор; учет корпоративных прав; контроль корпоративных прав.

Patriak O.T.
Ternopil National Economic University

TYPES OF OPERATIONS WITH CORPORATE RIGHTS AND THEIR IMPACT ON ACCOUNTING AND CONTROL FORMATION

Summary
The article looks into the types of operations with corporate rights that include their life cycle stages, legal and regulatory framework level of transactions, regularity and form of implementation, compliance with a company strategy, and existing tax legislation requirements. It emphasizes the need for taking into account the directions of the information flows organization as to the economic transactions with corporate rights on the basis of informational interests by parties corporate relations. This approach will enable to identify the effects of corporate rights transactions on accounting and control setup. In addition, it will improve the quality of accounting and information support management decisions concerning the venture fiscal prospects.
Keywords: corporate right; corporate rights check-up; corporate rights reporting; corporate relations; investor; issuer.

УДК 338.48

ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИСТСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Полчанінова І.Л., Яценко І.О.
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Запропоновано теоретичний підхід до оцінювання потенціалу регіонального туристського комплексу на базі модифікації технології аналізу за методом SWOT. На конкретному об'єкті (Харківському регіоні) виконані оцінки. Виявлено, що потенціал розвитку не досягає балансової межі. Розроблено дерево цілей розвитку регіонального туристського комплексу. Визначені цільові настанови і підпрограми розвитку регіонального туристського комплексу.
Ключові слова: регіональний туристський комплекс, ринковий потенціал, SWOT-аналіз, дерево цілей розвитку.

Постановка проблеми. Оскільки туризм широко відчинений в соціум як специфічна світова система, то інтерес до нього науки та практики має давню історію. В нових умовах, особливо для України з її нереалізованими ресурсами туристського потенціалу, потреба в розробках стратегії й тактики активізації туристського бізнесу є досить гострою з різних причин.

По-перше – це пов'язано з внутрішнім механізмом ділової та оздоровчої активності населення.

По-друге – покращення ситуації в сфері туризму й гостинності відкриває шлях для розширення міжнародних взаємовідносин.

По-третє – ця сфера діяльності знаходиться в верхній частині рейтингу ефективності інвести-

© Полчанінова І.Л., Яценко І.О., 2016

цій: віддача від них отримується в короткі строки й з високим прибутком.

Наведені характеристики є вагомими аргументами на користь концентрації зусиль і ресурсів як раз на цьому секторі економіки. Щодо наукового забезпечення вирішення завдань розвитку туристської індустрії, то треба відмітити наявність в цій сфері знань значних напрацювань і розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існуюча наукова література розглядає окремі аспекти даної проблематики. Зарубіжні дослідники мають тенденцію до формалізації свого аналізу та зосереджені на окремих параметрах і організаційно-технічних питаннях, широко використовуючи економетрику і математичний апарат [1-2]. Праці вітчизняних науковців, опубліковані з даної проблематики в останні роки, здебільшого присвячені формуванню стратегій на макро та мікрорівні [3-7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розмаїтість тематики наукових досліджень в сфері туризму можна оцінювати як певний позитив, зміст якого – галузь досліджується комплексно. Але це не зменшує гостроти питання системного зв'язку ключових моментів галузевої проблематики, таких як оцінювання ринкового потенціалу та пріоритетних напрямків розвитку регіональних туристських комплексів.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці методу оцінки потенціалу регіональних туристських комплексів, що дозволяє більш ґрунтовно визначити пріоритетні напрямки їх розвитку у рамках державного регулювання туристської діяльності.

Виклад основного матеріалу. У даний час індустрія туризму розглядається як комплексна соціально-економічна система, у якій одним зі складених компонентів виступає готельно-туристський комплекс (ГТК), що містить у собі ряд галузей і компаній, діяльність яких націлена на задоволення різноманітного й постійно зростаючого попиту на різні види проведення часу. Якщо розглядати ГТК у більш повному обсязі всіх його обслуговуючих галузей, то спектр задіяних сфер діяльності розшириться до будівельних, фінансових, консалтингових, юридичних і посередницьких послуг [2].

В процесі проведення наукових досліджень з питань просторової організації туристських послуг уточнюються і погляди на регіональні туристські структури.Аналіз існуючих теоретичних підходів до туристського комплексу в оцінках фахівців показав, що на даний час відсутнє єдине уявлення про регіональний туристський комплекс (РТК) з позиції об'єкту дослідження.

Розглядаючи РТК як систему, пропонується окреслити його не з позицій ієрархічної цілісності об'єкту управління, а в розумінні територіально-сконцентрованого економічного об'єкту, в якому функціонує загальний ринок послуг, єдина інфраструктурна система обслуговування туристського комплексу і чітко закріплена за територією (регіоном) матеріально-технічна база обслуговування певного контингенту гостей.

Регіональний комплекс складають всі заклади туристського бізнесу на одній території, які вільно приймають участь в конкурентній боротьбі і, водночас, залежні від «ринку гостей» і ринку регіональної інфраструктури забезпечення туристської діяльності. Комплексність туристського бізнесу в регіоні визначається тіснотою внутрішньорегіональних зв'язків, потенціалом ринку праці, включенням кожного з турпідприємств в складну, але цілісну інфраструктуру (готельне, харчове, транспортне, культурно-рекреаційне забезпечення та ін.) [8].

Взаємозв'язки і залежності в РТК проходять через розподіл матеріальних потоків обслуговування житлово-комунального господарства (вода, електроенергія, каналізація, теплопостачання, санітарія, міський транспорт), економічні потоки (розподіл доходів, податкові відрахування, банківське обслуговування, залучення інвестицій і кредитів), інформаційні ресурси і інформаційний обмін, в т.ч. маркетингові оцінки, дані регіональної статистики). Цю комплексність можна вимірювати чи оцінювати в показниках долі РТК в економіці регіону, в кореляційних факторах зв'язку з РТК-інфраструктурою, в участі РТК як об'єкта стратегічних планів розвитку регіону [9]. Практично РТК – це відкрита система щодо параметрів розвитку, але обмежена регіональними рамками надання послуг і замкнута на регіональний ринок, місцеві ресурси і регіональну інфраструктуру.

Основним об'єктом економічної діяльності РТК є контингент гостей з інших регіонів, що створює ринковий потенціал (РП). Цей ринковий потенціал не є принципово відмінний за складом від аналогічних потенціалів в інших регіонах, але як економічний об'єкт туристського бізнесу він є носієм економічних відносин тільки в цьому регіоні, де гості витрачають свої кошти на проживання, харчування, проїзд, відпочинок та ін.

Ресурсна база РТК сильно відрізняється за потенціалом. Різні й ситуаційні умови, умови територіального розташування. Наявний економічний, інтелектуальний і іміджевий (престижний) потенціал також неоднакові. Залежно від цього варіюються й стратегічні завдання кожного готелю й комплексної їхньої агломерації будь-то об'єднання, кластер або регіональний блок. Для розробки стратегії розвитку складного господарчого об'єкту звичайно використовують SWOT-аналіз та інші системи оцінки потенціалу, стану, можливостей, цілей. Авторами розроблена нова модельна схема формування інформаційних блоків SWOT-матриці – замість 4-х (традиційних) виділено 6. Також використані оцінки факторів за 5-бальною системою. Такий аналіз для Харківського регіону представлений в табл. 1.

З даних, що наведені в табл. 1, виходить, що потенціал туристської галузі Харківського регіону за даними SWOT-аналізу має більше негативів, ніж позитивів.

П = (30+30+21) – (38+28+22) = 81–88 = -7.

Згідно SWOT-аналізу потенціал розвитку не досягає балансової (нульової) риски на 7 пунктів.

Якщо за еталон прийняти всі 4 плюсових характеристики = 80 (це буде позитив потенціалу) і всі трійки мінусові = 60 (негатив), то еталонне значення матиме Петал = 80–60 = +20 балів. Загальний рівень потенціалу Харківського регіону по відношенню до еталону -27 пунктів неготовності до корінних стратегічних змін, що показано на рис. 1.

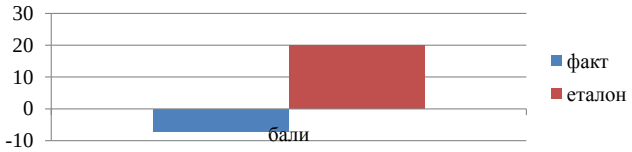


Рис. 1. Інтеграційна оцінка показників потенціалу розвитку

Примітка: авторська розробка

Тобто 7 пунктів ресурсу треба залучати, щоб вийти на точку рівноваги і ще поступово набрати 20 пунктів (балів) до еталону.

На підставі аналізу ситуації в туристській галузі України, світових і вітчизняних тенденцій, SWOT-аналізу розроблене дерево цілей розвитку РТК (для умов Харківського регіону), представлене в табл. 2.

Генеральна ціль розвитку РТК – підвищення економічної ефективності та соціального значення РТК як інноваційної системи.

Основними цілями розвитку туристського комплексу в регіоні є:

– забезпечення приїжджих розміщенням, якісним відпочинком, умовами для відтворення інтелектуальних і емоційних сил;

– стимулювання стійкого соціально-економічного розвитку регіону;

– підвищення рівня ефективності використання потенціалу РТК;

– підвищення якості туристського сервісу.

Ці чотири мети запропоновано структурувати на два рівні в дев'ятнадцять підцілей, і далі визначити систему завдань і заходів їхньої реалізації. З запропонованого сімейства підцілей другого рівня ієрархічної декомпозиції відзначаються такі, як якісне відновлення номерного фонду, розширення спектра послуг, підвищення кваліфікації й культури персоналу, створення кластерів, впровадження збалансованої системи показників, розвиток маркетингу й реклами. Комплекс практичних задач,

Таблиця 1

SWOT-аналіз туристського комплексу Харківського регіону

Сильні сторони	Експ. оцінка (+)	Слабкі сторони	Експ. оцінка (-)
1. Транзитне географічне положення.	4	1. Недостатній рівень інформаційного і рекламного забезпечення	4
2. Розвинутий науково-індустріальний центр – стимул бізнес-туризму.	5	2. Обмаль нового економічного мислення.	5
3. Євро-2012.	5	3. Значна доля застарілих основних фондів	5
4. Значні історичні об'єкти.	3	4. Низька культура обслуговування.	5
5. Високе інтелектуально-культурне середовище.	4	5. Незадовільна екологія в місті.	5
6. Перехрестя міграційних шляхів.	4	6. Негаразди доріг і перевантаження транспорту	5
7. Значний досвід організації туристського обслуговування	3	7. Нерозвинена периферійна система турсектору.	5
8. Розвинута кадрова база.	2	8. Недосконале управління туризмом.	4
∑ балів	30	∑ балів	38
Можливості	Експ. оцінка (+)	Обмеження	Експ. оцінка (-)
1. Позитивний прогноз транскордонного і міжнародного співробітництва.	4	1. Політична та управлінська нестабільність.	5
2. Доцільність франчайзингу і розвитку мереж турфірм.	4	2. Нестача інвестиційних коштів.	4
3. Наявність інтересу іноземних операторів.	3	3. Недосконала система державного контролю.	4
4. Невичерпні резерви інноваційного курсу розвитку регіону.	5	4. Низький попит на послуги: низький коефіцієнт завантаження.	5
5. Проведення міжрегіональних і міжнародних форумів, виставок, презентацій.	5	5. Низька інвестиційна привабливість.	3
6. Перехід на кластери з використанням ЗСП.	5	6. Високі платежі за комунальні послуги.	4
7. Кадрово-освітній розвиток.	4	7. Недосконала структура номерного фонду.	3
∑ балів	30	∑ балів	28
Точки зростання	Експ. оцінка (+)	Загрози	Експ. оцінка (-)
1. Приватизація і приватний бізнес.	4	1. Кризові ситуації.	5
2. Перепрофілювання недобудов.	4	2. Тіньовий сектор в туризмі.	5
3. Будівельний бум.	5	3. Податковий гніт.	4
4. Нові моделі управління (ПУМ, бюджетування).	5	4. Непрозорість і непередбачуваність рішень адміністративної системи.	4
5. Перехід на міжнародні стандарти якості.	3	5. Відсутність регіональної стратегії розвитку туризму.	4
∑ балів	21	∑ балів	22

Примітка: авторська розробка

конкретних заходів та проектів формується для кожного підприємства окремо, згідно зі своїми проблемами, ресурсами, стратегіями. Відзначені цільові настанови досить інтелектуально й фінансовоємні в реалізації, але саме через них РТК як система може вийти на новий бажаний рівень ефективності й соціальної корисності.

Висновки і пропозиції. Туристський комплекс є повноцінною складовою регіональної економіки, що має значні резерви підвищення ефективності своєї роботи й забезпечення в такий спосіб економічного розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Туристський комплекс на регіональному рівні потребує зосередження уваги на питаннях специфіки галузі та регіону (території); визнання пріоритету інтеграційних тенденцій; розширення інформаційної бази; креативного інноваційного підходу до аналізу, проектування й управління процесами розвитку.

У проведеному дослідженні поняття «регіональний туристський комплекс» розглядається як інтегрована система за функцією головної мети; «ринковий потенціал» – система можливостей і ресурсів задоволення потреб у проживанні й обслуговуванні туристів.

На базі модифікації технології аналізу за методом SWOT, розроблено підхід до оцінки ємнісного потенціалу і потенціалу розвитку РТК. В останньому важливе значення набувають: баланс позитивів і негативів і фактор готовності до активної участі в розвитку. Проведені оцінки для Харківського регіону показали, що рівень готовності до змін достатньо низький (більше негативів ніж позитивів). На базі проведених оцінок розроблено дерево цілей розвитку РТК, в якому чотири головні цілі мають своє продовження в 18 підцілях. Визначені цільові настанови і підпрограми досить інтелектуально ємні і потребують інвестиційної підтримки, але саме їх реалізація може вивести РТК на новий рівень ефективності і соціальної корисності.

Таблиця 2

Дерево цілей розвитку РТК (варіант декомпозиції цілей)

Мета	Підцілі
1. Забезпечення в повній мірі потреб приїжджих в розміщенні, відпочинку та відновленні сил	1.1. Розвиток і якісне оновлення номерного фонду 1.2. Розвиток інфраструктури 1.3. Залучення інвестицій 1.4. Розвиток додаткових послуг – оздоровчих, культурних
2. Підвищення якості туристського сервісу у відповідності зі світовими тенденціями та міжнародними нормами	2.1. Сертифікація засобів розміщення та харчування 2.2. Оптимізація структур «зірковості» 2.3. Підвищення кваліфікації та культури персоналу 2.4. Розширення спектра послуг
3. Підвищення рівня ефективності використання потенціалу РТК, темпів його нарощування й оновлення	3.1. Вдосконалення планування й управління 3.2. Створення кластерів 3.3. Інформатизація 3.4. Впровадження нових підходів до фінансово-економічного аналізу та управління (ЗСП) 3.5. Розвиток маркетингу та реклами
4. Стимулювання стійкого соціально-економічного розвитку регіону	4.1. Збільшення відрахувань до бюджету 4.2. Активація в'їзного туризму. 4.3. Активація ділового туризму. 4.4. Підвищення іміджу міста (регіону). 4.5. Розширення ринку праці. 4.6. Збереження екологічного середовища

Примітка: авторська розробка

Список літератури:

1. Яброва О. А. Развитие туристско-рекреационных комплексов регионов России: методология, теория, практика. Монография / О. А. Яброва – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 435 с.
2. Юлгушев Р. М. О системе подхода к анализу развития туристского комплекса / Р. М. Юлгушев // Вопросы статистики. – 2006. – № 11. – С. 88-89.
3. Стецюк О. В. Туристичний комплекс Карпатського регіону України: структура та територіальна організація: дис. ... канд. геогр. наук: 11.00.02 / О. В. Стецюк; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2006. – 223 арк.
4. Ткаченко Т. І. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: Монографія / Т. І. Ткаченко, С. В. Мельниченко, М. Г. Бойко та ін., за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 596 с.
5. Цьохла С. Ю. Стратегія економічного розвитку курортно-рекреаційної сфери: автореф. дис. д-ра екон. наук 08.00.03 / С. Ю. Цьохла / Донецький національний університет економіки й торгівлі ім. М. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 28 с.
6. Гулич О. І. Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і курортних центрів / О. І. Гулич, Л. С. Гринів, Н. М. Герасимчук / НАН України, ІРД – ЛЬВІВ. 2007. – 52 с.
7. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: КНТЕУ, 2009. – 463 с.
8. Семенов В. Ф. Регіональний вимір рекреаційно-туристичної діяльності / В. Ф. Семенов, М. Д. Балджи, В. М. Мозгальова; за ред. В. Ф. Семенова: монографія. – Одеса: Вид-во «Optimum», 2008. – 201 с.
9. Полчанінова І. Л. Стратегічні пріоритети довгострокового розвитку туризму у Харківському регіоні // Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи: монографія / за заг. ред. І. М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – С. 204-219.

Полчанинова И.Л., Яценко И.А.
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

ОЦЕНИВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация
Предложен теоретический подход к оценке потенциала регионального туристского комплекса на базе модификации технологии анализа по методу SWOT. На конкретном объекте (Харьковском регионе) выполнены оценки. Выявлено, что потенциал развития не достигает балансовой границы. Разработано дерево целей развития регионального туристского комплекса. Определены целевые установки и подпрограммы развития регионального туристского комплекса.
Ключевые слова: региональный туристский комплекс, рыночный потенциал, SWOT-анализ, дерево целей развития.

Polchaninova I.L., Yatsenko I.O.
O.M. Beketov National University of Urban Economy

ESTIMATING THE STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL TOURISM COMPLEX

Summary
A theoretical approach to evaluating the potential for regional tourist complex modifications based on technology analysis method SWOT. In particular facility (Kharkiv region) made the assessment. Found that the potential of the book is not the limit. Developed a tree purposes of regional tourist complex. Landing instructions and routines of the regional tourism industry.
Keywords: Regional tourist complex, market potential, SWOT-analysis tree development goals.

УДК 331.108.2

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСТАФІНГУ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

Різник В.В.
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

У статті розкрито суть поняття «аутстафінг персоналу». Розглянуто зарубіжний та вітчизняний досвід використання аутстафінгу як ефективного інструменту управління персоналом. Розкрито основні передумови використання аутстафінгу. Визначено його позитивні та негативні сторони. З'ясовано перспективи використання аутстафінгу в управління проектами.
Ключові слова: менеджмент, управління проектами, управління персоналом, трудове законодавство, аутстафінг персоналу.

Постановка проблеми. Світова глобалізація, посилення конкуренції на внутрішніх і світових ринках, мінливість ринкового оточення потребують від будь-якої сучасної компанії чи організації здатності швидко та ефективно реагувати на зміни. Сьогодні, для того щоб вижити, все більше підприємств вимушені вдаватися до пошуку нових ефективних методів управління підприємством та управлінням персоналом зокрема. Одним з таких нових методів є аутстафінг, який дозволяє оптимізувати витрати підприємства за рахунок регулювання чисельності працюючих, шляхом виведення частини працівників зі штату і оформлення його у спеціалізованій компанії. При цьому слід врахувати, що нові форми організації праці не лише відкривають нові можливості, але і створюють нові ризики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні накопичений певний досвід у дослідженні проблеми аутстафінгу, вивченням якої займалися Є. Абрамова, Н. Адамов, Б. Анікін, А. Бадін, А. Кірілова, О. Кравченко, С. Россол, І. Руліна, Т. Сівашенко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Що ж стосується можливості та доцільності застосування аутстафінгу персоналу в проектному менеджменті, то дана проблема залишається практично недослідженою, хоча її розв'язання відкриває додаткові можливості для підвищення ефективності управління проектами.

Мета статті. Метою статті є дослідити проблему аутстафінгу персоналу, його позитивні та негативні сторони, з'ясувати доцільність застосування аутстафінгу в управлінні проектами.

© Різник В.В., 2016

Виклад основного матеріалу. Послуги з виведення персоналу зі штату компанії давно є звичними для західних компаній та лише починають розвиватися в Україні. У вузькому розумінні аутстафінг персоналу передбачає оформлення частини співробітників в штат сторонньої компанії, яка виступає в ролі формального працедавця для персоналу і забезпечує ведення рутинної кадрової роботи, нарахування і виплату заробітної плати, перерахування податків, а також дотримання норм законодавства.

Є. Абрамова стверджує, що для сучасного етапу розвитку атстафінгу характерною є певна плутанина у трактуванні понять «аутстафінг», «аутсорсинг» та «лізинг персоналу». Автор розділяє дані поняття, хоча і погоджується з тим, що смислові розбіжності між ними досить розмиті. Аутсорсинг передбачає передачу на сторону цілого бізнес-процесу (наприклад, бухгалтерію, PR або загалом роботу з кадрами). Аутстафінг – виведення персоналу за штат і його контрактне оформлення в кадровому агентстві на відносно тривалий період. Лізинг – це оренда кваліфікованих спеціалістів у іншої компанії [1].

І. Руліна, дотримується іншої позиції і стверджує що аутстафінг є різновидом аутсорсингу. При цьому аутстафінг вона визначає як вивід персоналу компанії-замовника в штат компанії-провайдера [12].

У науковій літературі можна знайти ще досить велику кількість визначень аутстафінгу, що обумовлено розбіжністю наукових підходів і специфікою виду діяльності у якій застосовують аутстафінг. Однак, як правило, під аутстафінгом розуміють передачу фірмою частини своїх працівників кадровому (лізинговому) агентству. «Передані» співробітники при цьому залишаються на колишньому місці служби, але функції роботодавця (наприклад, нарахування заробітної плати і соціальні гарантії) бере на себе лізингова компанія. В широкому розумінні аутстафінг означає угоду фірми з кадровим агенством, в ході якої останнє передає замовнику співробітників на визначений час [11].

Рекрутингові компанії стверджують, що технологія аутстафінгу є універсальною і може бути використана на будь-якому підприємстві. Сьогодні багато компаній застосовують аутстафінг для зниження витрат і ризиків, пов'язаних з персоналом, для вирішення питань пов'язаних з обмеженням штатного розпису і бюджету компанії [3].

Що стосується аутстафінгу управління проектами, то його визначають як надання в розпорядження компанії персоналу, що має відповідні знання, навики і досвід [7].

Перш ніж визначити доцільність застосування аутстафінгу персоналу в управлінні проектами розглянемо зарубіжний та вітчизняний досвід аутстафінгу персоналу, його позитивні та негативні сторони.

Прийнято вважати, що аутстафінг винайшли японські менеджери. Як правило, у Японії в штаті компанії рахується не більше третини людей, які працюють на неї. Штатні співробітники визначають обличчя фірми, формують корпоративну культуру, відповідають за розвиток і нормальне функціонування підприємства. Інші працівники не входять в штат компанії, але при цьому отримують гідну зарплату, мають соціальний пакет, у них йде трудовий стаж. На заході теж дуже багато компаній віддають перевагу аутстафінговій формі стосунків з персоналом [9].

Свого розквіту аутстафінг досягнув лише в 1990-ті. Спочатку кадрові агентства позиціонували цю послугу в якості дещо видозміненого лізингу персоналу. На сьогоднішній час аутстафінг являє собою юридично оформлений сервіс з чітко виробленим механізмом реалізації. Вже до 2005 року близько 80% всіх малих и середніх західних компаній вивели частину своїх співробітників за штат [1].

Виникнення спочатку національних, а потім і транснаціональних рекрутинговых агентств привело до підвищення мобільності робочої сили. За оцінками експертів, обсяг аутстафінгових послуг перевищує в США 130 млрд дол. в рік, у Великобританії – 37,5 млрд дол., в Німеччині – 7 млрд дол. і росте приблизно на 20-30% щорічно. Наприклад, тільки в США існує декілька тисяч компаній, що надають послуги аутстафінгу. Їх штат більше 2,5 млн чоловік, а об'єм ринку складає 27% від загального кадрового ринку США [2].

У країнах Європейського Союзу аутстафінг працевлаштовує до 7 млн працівників за рік. За даними Kelly Services, в деяких зарубіжних компаніях до 80% персоналу рахуються в штаті кадрового агентства [2].

На українському ринку аутстафінг розвивається досить повільно. І це незважаючи на те, що у нашій країні багато організацій використовують працю тимчасових працівників, і аутстафінг міг би значно підвищити ефективність їх діяльності. Основними причинами такого розвитку подій є недостатня кількість професійних компаній, що надають своїм клієнтам послуги аутстафінгу та відсутність законодавчої бази для аутстафінгу.

Основними замовниками аутстафінгу в Україні є іноземні представництва, які таким чином вирішують актуальну для себе проблему обмеження штатної чисельності персоналу. Іноземні представництва оформляють співробітників, відповідальних за продажі, на роботу в компаніях-резидентах. Наприклад, в компанії свого дистриб'ютора або в компанії, спеціально створеній для реалізації збутового циклу певної продукції. Проте слід відмітити зростання аутстафінгових послуг і на вітчизняних компаніях загалом та компаніях, що спеціалізуються на управлінні проектами зокрема.

Підприємства вдаються до використання послуг аутстафінгу зазвичай у тих випадках, коли є певна непередбачуваність бізнесу, потрібна змінна робоча сила, або наявний великий штат співробітників. Для менеджерів великим плюсом є те, що немає необхідності розраховувати зарплату, відволікатися на судові процеси, спілкуватися з профспілками. Окрім бажання концентруватися на своєму бізнесі основними передумовами для використання аутстафінгу в компаніях зазвичай є:

– потреба зменшити кількість співробітників в штатному розкладі;

– необхідність понизити адміністративне і фінансове навантаження при збереженні безпосереднього керівництва співробітниками;

– бажання зняти з компанії зобов'язання за трудовими стосунками зі співробітником, отри-

мати кваліфікованого посередника в стосунках з трудовою і податковою інспекціями;

– бажання забезпечити максимальну гнучкість в управлінні персоналом і відповідність кількості робочої сили реальному об'єму роботи [9].

Ефективність аутстафінгу багато в чому залежить від умов і характеру договору укладеного між підприємством та кадровим агентством. У договорі визначені основні права і обов'язки виконавця і замовника. Виконавець серед іншого несе обов'язки працедавця по відношенню до персоналу, що направляється до замовника, забезпечує відрахування податку на доходи фізичних осіб, здійснює відрахування до встановлених законодавством фондів і ін. Замовник здійснює оперативне керівництво персоналом, направленим за договором, надає обладнане робоче місце, інструмент для виконання робіт, забезпечує організацію і охорону праці, оплачує витрати на відрядження персоналу і ін.

Винагорода виконавця визначається в процентному відношенні від загальної суми виплат персоналу як заробітна плата, гарантії, компенсації, законодавчо встановлені відрахування. Відсоток залежати від числа співробітників, що тимчасово залучаються, однак як правило складає близько 10% від фонду оплати праці виведеного на аутстафінг персоналу.

Основна економія при аутстафінгу передбачається за рахунок економії на всьому кадровому супроводі – виключаються втрати на виплату відпускних та лікарняних. Крім того, при найманні позаштатного персоналу скорочуються податкові виплати [4].

Окрім вищезазначеного аутстафінг допомагає підприємствам вирішувати наступні завдання:

– регулювати чисельність працівників, не виходячи за рамки офіційного штатного розпису;

– забезпечити тимчасову потребу компанії у висококваліфікованих фахівцях або в працівниках з рідкісною спеціальністю при виконанні короткострокових і середньострокових проектів для зовнішнього замовника;

– знайти заміну працівникам підприємства, наприклад, на період відпусток або свят;

– задовольнити потребу підприємства у великій кількості низькокваліфікованих працівників на нетривалий час, наприклад для проведення рекламних і маркетингових кампаній [3].

Отже, основна мета аутстафінгової послуги – це вирішення питань, пов'язаних з оптимізацією штатного розпису, а також зниженням ризиків, пов'язаних з вирішенням трудових суперечок.

Узагальнивши публікації фахівців з проблеми аутстафінгу персоналу можна виділи такі переваги його використання:

– оптимізація економічної моделі діяльності компанії;

– можливість зосередитися на ключових напрямах діяльності;

– зменшення документообігу;

– відсутність необхідності оформлення в штат співробітників на час їх випробувального терміну, що дозволяє оцінити потенціал співробітника без прийняття на себе обов'язків;

– зниження навантаження на кадрову службу підприємства, або повна її ліквідація;

– зниження навантаження на бухгалтерію підприємства;

– зниження ризиків виникнення страхових і інших непередбачених випадків з персоналом;

– зменшення кількості співробітників в штатному розписі;

– зниження адміністративного і фінансового навантаження на компанію при збереженні безпосереднього керівництва співробітниками;

– зменшення ризиків трудових суперечок та страйків;

– забезпечення максимальної гнучкості в управлінні персоналом і відповідності кількості робочої сили реальному об'єму роботи.

М. Лазукін стверджує, що аутстафінг є універсальною технологією, яка є придатна і вигідна для будь-якого підприємства, що бажає скоротити свої витрати. При цьому автор відзначає, що перевести на аутстафінг можна будь-який персонал, за винятком керівного. Адже в такому разі ситуація може дійти до абсурду, оскільки невідомо кому в такому разі у компанії-замовнику підкорятимуться люди провайдера. При цьому М. Лазукін переконаний, що цілком реальною і навіть виправданою є ситуація, за якої безпосередньо на підприємстві замовника працюватимуть тільки топ-менеджери, а усі інші – в штаті провайдера [6].

Попри те, що за умови застосування аутстафінгу персоналу компанія здійснює лише один платіж кадровому агентству, керівництво фірми повинне розуміти, що в цю суму включена собівартість послуги, а також прибуток агентства. Витрати агентства на заробітну плату і його додаткові затрати на персонал не можуть значно відрізнятися від суми, яку заплатила б компанія, у тому разі, коли співробітники залишилися б у її штаті. Це твердження відноситься до ситуації, за якої мова йде про кваліфікованих спеціалістів. Таким чином, як стверджує С. Россол, компаніям невигідно переводити в штат кадрового агентства своїх постійних та цінних співробітників [11].

Незважаючи на широке застосування аутстафінгової моделі ведення бізнесу закордоном, для наших умов її застосування є явищем досить неоднозначним. Перш за все слід відмітити неоднозначне відношення до неї з боку податкових органів. Не менш актуальним на сьогоднішній день є і питання соціальної незахищеності самих співробітників, які опинилися в умовах виконання підприємством рішення про «виведення співробітників за штат» [8].

Що стосується доцільності застосування технології аутстафінгу для управління проектами, то ми цілком погоджуємося з думкою С. Россола, який стверджує, що єдиний випадок, коли подібні стосунки виправдані з фінансової точки зору, – це короткостроковий найм некваліфікованого персоналу [11].

Якщо говорити про галузі, в яких аутстафінг найбільш розповсюджений, то чіткої спрямованості тут немає. Сьогодні цією послугою користуються виробничі, торгові, рекламні, фармацевтичні компанії. Останнім часом простежується зростання попиту на цю послугу в секторі інформаційних технологій і телекомунікацій. Фахівці пов'язують це із загальносвітовою кризою в даній галузі та зі зміною політики таких компаній [10].

Хоча у всьому світі аутстафінг – стандартна процедура в роботі з персоналом, на нашому

ринку він приживається досить складно. Одна з причин – психологічна. Для багатьох співробітників є незрозумілою і морально тяжкою ситуація, за якої вони працюють в одній компанії, а документально рахуються в іншій [10]. Перед компаніями, що вирішили вивести персонал за штат, постає питання мотивації людей, які де-юре працюють не в тій компанії, в якій працюють де-факто. А, як відомо, без вирішення проблеми мотивації чекати високих результатів від діяльності не доводиться [5].

Отже, незважаючи на численні переваги, аутстафінг має й недоліки, найістотнішим з яких, як зазначають фахівці, є відсутність чіткої законодавчої бази. Спеціалісти відзначають, що на законодавчі обмеження скаржаться всі учасники ринку [5].

Багатьох роботодавців зупиняє те, що в українському трудовому законодавстві поняття «аутстафінг» та специфіка його застосування розкрито не у повній мірі. Вперше поняття схоже на аутстафінг було наведено у ст. 39 Закону про зайнятість, який визначає найм працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого працедавця. Проте у трудовому законодавстві відсутнє поняття «аутстафінг» і, відповідно, відсутні законодавчі норми, які регулюють його питання.

Згідно з ч. 1 і 3 ст. 39 Закону про зайнятість, послуги аутстафінгу надаються на підставі договору. Типової форми такого договору не встановлено.Внаслідок недосконалості законодавства в процесі аутстафінгу персоналу часто виникають проблеми з інститутом фактичного допуску співробітника до роботи на підприємстві. Так, у ст. 24 КЗпП України зазначено, що трудовий договір вважається укладеним і тоді, коли наказ або розпорядження не були видані, але працівник був фактично допущений до роботи [8].

Це означає, що якщо працівник вийшов на роботу і працює на компанію, то з точки зору трудового законодавства він може бути визнаний її співробітником. І чим довше працівник, залучений по аустафінгу, працює в певній компанії, тим більша вірогідність, що його позов до суду буде задоволено.

Ще однією проблемою, з якою стикаються компанії при використанні аутстафінгу є вирішення питання про розділ функцій працедавця між двома самостійними суб'єктами стосунків: юридичним наймачем працівника і фактичним користувачем його праці. Адже при цьому виникають трибічні стосунки, які регулюються двома різними договорами: трудовим договором між працівником і компанією-наймачем і цивільно-правовим договором про надання послуг між компанією-користувачем праці працівника і компанією-наймачем.

При цьому цікаво відзначити думку О. Кравченка, який стверджує, що цивільне законодавство передбачає «змішані» договори тільки в рамках однієї галузі і у юридичній природі не може існувати цивільно-трудової угоди. Отже, договір аутстафінгу, по суті, прикриває реальні трудові відносини між замовником і людьми, які фактично працюють на нього, а не на ту компанію, де значаться. Оскільки такі працівники постійно перебувають на території підприємства замовника, виконують виробничу функцію, дотримують режиму роботи й підкоряються правилам внутрішнього трудового розпорядку, то з ними повинен бути укладений трудовий договір. Діюче трудове законодавство України не допускає тристороннього оформлення трудових договорів, воно не містить такого поняття як «аутстафінг», «лізинг персоналу» чи «позикова праця» [8]. Оскільки людина може бути лише суб'єктом, але не об'єктом лізингових стосунків, то з метою уникнення непорозумінь в Україні контракти по аутстафінгу найчастіше укладають на предмет виконання робіт працею своїх або залучених для цього працівників.

Стосується міжнародного юридичного визнання аутстафінгу, варто відзначити, що Міжнародна організація праці визнала легітимною «позикову» працю ще у кінці XX ст. В 1997 р. була прийнята Конвенція № 181, присвячена приватним агентствам зайнятості. Вона дає приватним агентствам зайнятості, під якими розуміється будь-яка фізична або юридична особа, право найму працівників з метою надання їх в розпорядження третій стороні (компанії-замовникові).

Дана Конвенція ратифікована 14 державами. Таким чином, аутстафінг був визнаний важливим та істотним елементом розширення світового ринку праці в XXI ст. Розвиток цієї послуги триває в усьому світі і сьогодні [2].

Якщо говорити про аутстафінг загалом, то дана технологія, за умови її «розумного» використання є цілком прийнятною та перспективною, адже саме аутстафінг персоналу дозволяє керівникам зосередитися на реалізації своїх ключових завдань та функцій. Ще одним доказом життєздатності та дієвості аутстафінгу є великий досвід його застосування у багатьох розвинених країнах.

Що стосується використання аутстафінгу персоналу в управлінні проектами, то тут проблеми виникають щонайменше з трьох позицій – з позиції податкових органів, що часто трактують цей спосіб як схему відходу від податків, з позиції несвідомого персоналу, що не бажає оформляти трудові стосунки невідомо з ким, і з позиції законодавства, яке не відрегулювало дану процедуру. Окрім того, вважається, що економічно обґрунтованим аутстафінг стає в разі виводу за штат не менше 50 співробітників, що є досить складним завданням у випадку з аутстафінгом персоналу в управлінні проектами.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз проблеми аутстафінгу дозволяє дійти висновку про перспективність використання аутстафінгу персоналу в управлінні проектами, але з урахуванням певних особливостей, зокрема на аутстафінг доцільно передавати лише низько кваліфікований та обслуговуючий персонал, у крайньому разі, менеджерів нижчої та середньої ланки. Проте, в сучасних умовах застосування аутстафінгу є досить обмеженим, оскільки наразі існує нагальна проблема з недосконалістю законодавства стосовно аустафінгових послуг. Незважаючи не те, що даною схемою користується досить значна кількість працедавці, у трудовому законодавстві відсутнє поняття «аутстафінг» і, відповідно, відсутні законодавчі норми, які регулюють його питання.

Однак, ми глибоко переконані, що в умовах коли аутстафінг став невід'ємною частиною сучасних концепцій менеджменту, дієвими інструментами економічної практики і предметом вивчення економічної науки практично в усіх розвинених країнах, відсутність правової позиції з боку держави з проблеми аутстафінгу в Україні є ситуацією тимчасовою.

Варто відзначити, що навіть у тому разі, коли необхідність або економічна вигода явно перевищує ризики, перш ніж скористатися аутстафінгом персоналу для управління проектом, необхідно надзвичайно ретельно підійти до вибору провайдера, який повинен мати досить ресурсів для забезпечення процесу, а також значний і довгостроковий досвід в наданні цих послуг.

Список літератури:

1. Абрамова Е. Заемный персонал / Е. Абрамова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.credere.ru/staut2.asp
2. Адамов Н. Международный опыт развития и применения аутсорсинга и аутстаффинга / Н. Адамов, А. Кириллова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://os.pkrai.ru/infout/mezhdunarodnyj-opyt-razvitiya-i-primeneniya-autsorsinga-i-autstaffinga/
3. Аутстафинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.emergentpro.ru/services/additional-services/outstuffing.html
4. Аутстафінг на російському ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=170817&cat_id=124867
5. Аутстаффинг в России: что, зачем, как? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://md-hr.ru/articles/html/article32877.html
6. Аутстаффинг выгоден всем. Интервью с М. Лазукиным – директором Департамента корпоративного бизнеса Центра «Оптима-проект» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://md-hr.ru/articles/html/article32873.html
7. Бадин А. Управление проектами – на аутсорсинг: отдавать или нет? / А. Бадин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pmexpert.ru/press-center/publication/detail.php?ID=315
8. Кравченко О. Методи захисту співробітників, виведених в аутстафінг / О. Кравченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://profit-consul.com/ua/blog/18-05-2010/
9. Описание услуги аутстаффинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://inform-profi.ru/sluga/pisanie/
10. Особенности российского аутстаффинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://md-hr.ru/articles/html/article32875.html
11. Россол С. Аутстаффинг – это выгодно? / С. Россол [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businesscom.biz/outstaffing/about
12. Рулина И. В. Мифы об аутстаффинге. Мнимые риски и реальные выгоды. Советы экспертов компании Credence Recruinment&Outstaffing / И. В. Рулина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.credence.ru/library/1532.html

Резник В.В.
Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСТАФФИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Аннотация
В статье раскрыта суть понятия «аутстаффинг персонала». Рассмотрен зарубежный и отечественный опыт использования аутстаффинга как эффективного инструмента управления персоналом. Раскрыты основные предпосылки использования аутстаффинга. Определены его положительные и отрицательные стороны. Выяснено перспективы использования аутстаффинга в управлении проектами.
Ключевые слова: менеджмент, управление проектами, управление персоналом, трудовое законодательство, аутстаффинг персонала.

Riznyk V.V.
Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical University named after Hryhorii Skovoroda

PERSPECTIVES OF OUTSTAFFING IN PROJECT MANAGEMENT

Summary
The article reveals the essence of the term «outstaffing». The foreign and national experience of using outstaffing as effective tool of personnel management was considered. The main prerequisites of outstaffing using were outlined. Its positive and negative sides were determined. The prospects of using of outstaffing in the project management were found.
Keywords: management, project management, personnel management, labor law, outstaffing.

УДК 338.45:621

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Роєнко В.В., Гуленок К.М.
Українська академія банківської справи

У статті розглянуто підходи до розуміння поняття «ефективність» та виділено два основні підходи до його трактування. Проведено аналіз основних методичних підходів до оцінки ефективності функціонування підприємства. Авторами запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання ефективності функціонування підприємства шляхом побудови інтегрального показника на основі аналізу більше ніж п'ятдесяти коефіцієнтів. Проведено практичну апробацію запропонованої методики для машинобудівного підприємства – ТОВ «Сумська насосна техніка».
Ключові слова: ефективність, метод таксономії, комплексна оцінка, метод адитивної згортки, машинобудування.

Постановка проблеми. Робота підприємств у сучасних умовах функціонування потребує обґрунтування прийнятих управлінських рішень та визначення стратегічних напрямків розвитку. Основою та інформаційною базою для здійснення їх обґрунтування є результат оцінки ефективності функціонування підприємства, що передбачає не лише розрахунок та аналіз окремих коефіцієнтів, а визначення комплексного показника, який інтегрує в собі всю інформацію стосовно результатів діяльності підприємства. Важливим та актуальним питанням залишається формування методики для комплексної оцінки ефективності функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням ефективності функціонування підприємства присвятили свої наукові праці вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: І. І. Мазур [1], В. І. Лямець [2], Т. С. Хачатуров [3], А. Д. Виварець [4], Ю. П. Сурмін [5], І. Н. Герчикова [6], А. Д. Шеремет [7], О. В. Єфимова [8], А. Ф. Крюков.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значну кількість досліджень, присвячених розкриттю сутності та розробці методичних підходів до оцінки ефективності функціонування підприємств, недостатньо вивченими залишаються питання щодо врахування специфіки діяльності суб'єкта господарювання.

Мета статті є проаналізувати існуючі підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства та розробити власний методичний підхід, що буде враховувати специфіку функціонування машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності функціонування підприємства потребує розуміння сутності цього поняття, яке є достатньо складним та багатогранним.

Ефективність – це комплексне поняття, зміст якого полягає в порівнянні результатів господарської діяльності з витраченими ресурсами (трудовими, матеріальними, основними фондами та ін.) та описується такими характеристиками, як доцільність, результативність, якість, корисність та ін. [1, с. 257].

На думку В. І. Лямець, ефективність це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами [2, с. 197].

Т. С. Хачатуров визначає, що ефективність – відношення економічного або соціального ефекту до потрібних для його досягнення витрат [3, с. 95].

А. Д. Виварець та Л. В. Дистергіфт стверджують, що у найбільш загальному сенсі, ефективність будь-якого процесу, будь-якого виду діяльності характеризує ступінь досягнення поставленої мети [4, с. 79].

Через призму досягнення мети поняття «ефективності» розглядає Ю. П. Сурмін, який визначає, що ефективність – це показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей [5, с. 216].

Отже, визначення категорії «ефективність» можна розподілити на два підходи. З першим підходом це поняття тісно пов'язане із результатами, за другим – із досягненням поставлених цілей чи мети.

Науковцями-економістами запропоновано широке коло методик та концептуальних підходів до оцінки економічної ефективності діяльності підприємства, серед яких існують як спрощені варіанти, так і більш складні моделі та методики.

І. Н. Герчикова розглядає ефективність з точки зору рентабельності активів, власного та позикового капіталу [6, с. 364].

А. Д. Шеремет та Р. С. Сайфулін пропонують визначати ефективність авансованих ресурсів і ефективність спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел [7, с. 67].

На думку О. В. Єфімова, ефективність доцільно визначати за рентабельністю використаного капіталу, причому у разі залучення позикових коштів треба враховувати також фінансові витрати (відсотки). Прибуток для визначення рентабельності слід брати чистий [8, с. 423].

Представлені підходи до оцінки ефективності функціонування підприємства, на нашу думку, є досить спрощеними та малоінформативними, а також такими, що не дають комплексного уявлення про реальний стан підприємства машинобудівної галузі.

Класичні методи оцінки стану підприємства ґрунтується на розрахунку певних груп коефіцієнтів і порівнянні їх з нормативними (базисними) значеннями. Такі методи можна умовно розділити на кількісні та якісні.

© Роєнко В.В., Гуленок К.М., 2016

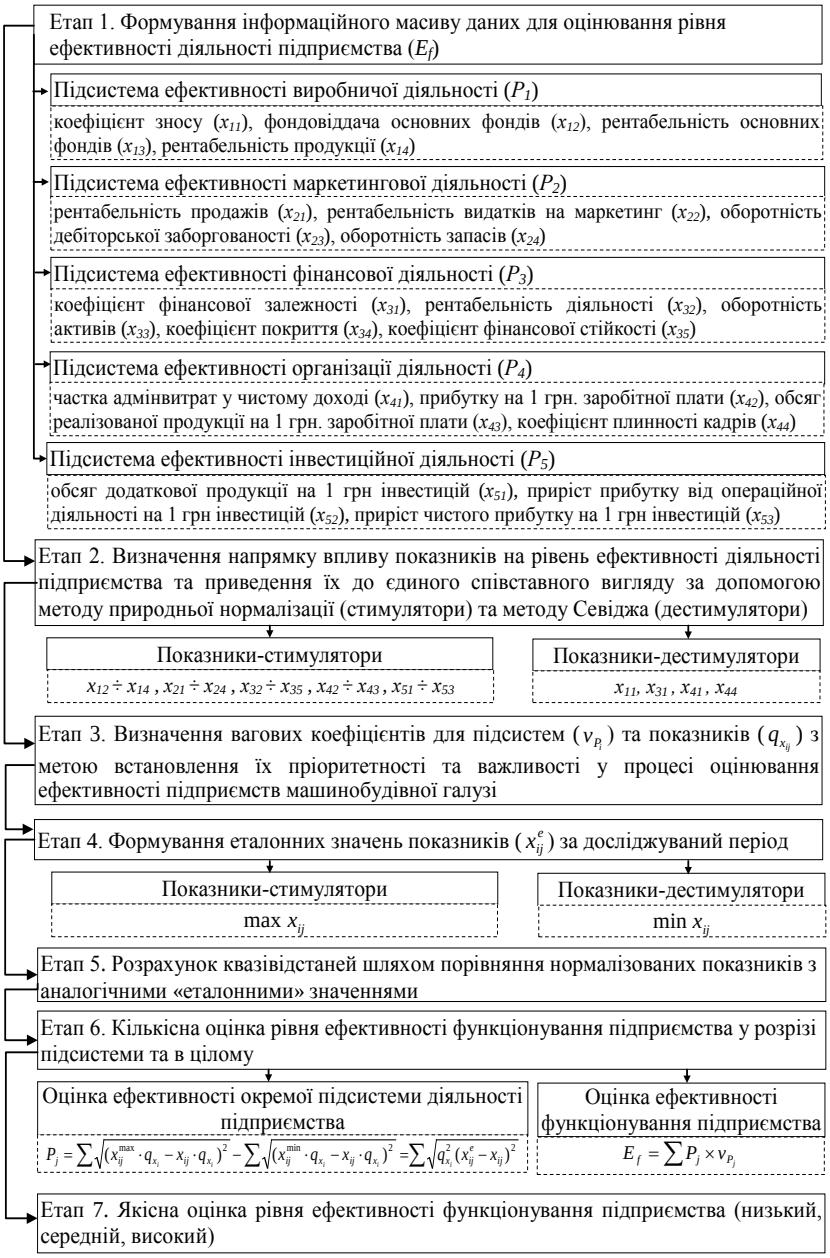


Рис. 1. Науково-методичний підхід до оцінювання ефективності функціонування машинобудівного підприємства

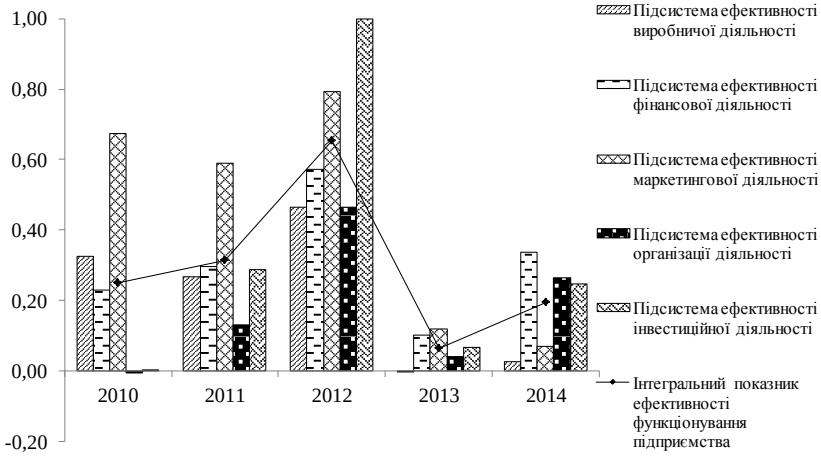


Рис. 2. Динаміка показників ефективності функціонування ТОВ »Сумська насосна техніка» за період 2010-2014 рр.

Якісні методи засновані на використанні методів опитування фахівців у даній галузі (або потенційних клієнтів). Вони незамінні при вирішенні складних завдань оцінки та вибору технічно складних об'єктів. У сучасній практиці ці методи широко використовуються при аналізі та прогнозуванні ситуацій з великим числом значущих чинників, коли необхідно залучення знань, інтуїції і досвіду висококваліфікованих експертів.

Від одиничних показників, що характеризують окрему сторону господарювання компанії, переходять до комплексних коефіцієнтів, що характеризують становище підприємства в цілому. Прикладом побудови таких моделей можна знайти у працях Таффлера і Тішоу [10], Зайцевої О. П., Сайфуліної Р. С. і Кадикової Г. Г. [9].

З метою отримання всебічної та повної оцінки ефективності функціонування машинобудівного підприємства була розроблена методика розрахунку інтегрального показника ефективності функціонування підприємства з використанням методу таксономії, алгоритм якої представлено на рисунку 1.

На першому етапі формування інтегрального показника експертним методом було відібрано коефіцієнти та розподілено їх на підсистеми для формування інформаційної бази для оцінювання ефективності функціонування машинобудівного підприємства.

На другому етапі відбувається розподіл показників на стимулятори та дестимулятори за принципом, що зв'язок між інтегральною оцінкою та показником-стимулятором прямий, а із показником-дестимулятором цей зв'язок обернений. Наступним етапом розрахунку інтегрального показника є нормалізація відібраних даних за наступними формулами:

– для показників-стимуляторів (метод природньої нормалізації):

$$x_{ij}^{N+} = \frac{x_{ij} - \min\{x_{ij}\}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}} \qquad (1)$$

– для показників-дестимуляторів (метод Севіджа):

$$x_{ij}^{N-} = \frac{\max\{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}}, \qquad (2)$$

де x_{ij}^{N+} – нормалізоване значення і-го показника-стимулятора;

x_{ij}^{N-} – нормалізоване значення і-го показника-дестимулятора;

x_{ij} – значення і-го показника для q-го року;

$\max\{x_{ij}\}$ – максимальне значення і-го показника;

$\min\{x_{ij}\}$ – мінімальне значення і-го показника.

При формуванні ознакового простору (множини індикаторів) важливо забезпечити інформаційну односпрямованість показників

На четвертому етапі експертним методом встановлюються вагові коефіцієнти для кожного із показників та окремо для кожної підсистеми. Визначення вагових показників є важливим етапом для подальших розрахунків та визначення інтегрального показника, так як за рахунок вагових коефіцієнтів досягається об'єктивність та інформативність показника для конкретного підприємства та врахування специфіки його діяльності.

На п'ятому етапі здійснюється формування еталонних значень. Для показників стимуляторів рекомендованим є напрямок до максимального значення, для дестимуляторів – до мінімального.

На шостому етапі відбувається розрахунок квазівідстаней шляхом порівняння нормалізованих показників з аналогічними «еталонними» значеннями. На сьомому етапі розраховано узагальнюючий показник методом адитивної згортки шляхом додавання сум показників стимуляторів та віднімання дестимуляторів для кожного року. На восьмому етапі на основі отриманих розрахунків надається якісна оцінка ефективності функціонування. З виокремленням трьох рівнів (низький, середній, високий).

Практичну апробацію описаного вище підходу до визначення ефективності функціонування підприємства здійснено на основі показників ТОВ «Сумська насосна техніка» за період 2010-2014 рр. Результати розрахунку інтегрального показника ефективності діяльності ТОВ «Сумська насосна техніка» та окремих його складових подано на рис. 2.

Дані рисунку 2 свідчать про відсутність стабільної динаміки розвитку підприємства, оскільки у 2010 р. інтегральний показник ефективності діяльності ТОВ «Сумська насосна техніка» становив 0,17 пункти, у 2011 даний показник зріс до 0,31 пунктів, у 2012 – до 0,65 пункти, тоді як вже у 2013 році показник досяг свого мінімуму, зменшившись на 0,59 пункти, і становив 0,06 пункти.

Для якісної інтерпретації ефективності сформовано наступну шкалу для досліджуваного підприємства ТОВ «Сумська насосна техніка»:

$0{,}065 \le E_f \le 0{,}261$ – *низький рівень;*

$0{,}261 < E_f \le 0{,}457$ – *середній рівень;*

$0{,}457 < E_f \le 0{,}653$ – *високий рівень.*

Отже, у 2010 р., 2013 р. та 2014 р. ефективність діяльності підприємства можна визначити як низьку, у 2011 р. – середню, а у 2012 – високу. Можна зробити висновок, що на підприємстві ТОВ «Сумська насосна техніка» необхідно розробити та поступово реалізовувати комплекс заходів з підвищення результативності його діяльності, так як у трьох із п'яти аналізованих років ефективність є низькою.

Висновки і пропозиції. Ефективність запропоновано розглядати як інтегральний показник діяльності підприємства, який враховує співмірність результату роботи та витрачених на нього ресурсів. Більшість методик для оцінки ефективності пов'язані із вузьким колом показників, найчастіше це показники рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, тощо. Для більш інформативної оцінки ефективності запропоновано методику, яка враховує різноманітні підсистеми функціонування підприємства, що дозволяє оцінити підприємство з різних аспектів його діяльності. Важливим є те, що в даній методиці враховано різноманітні фактори роботи, але разом з тим визначено ступінь їх впливу через систему вагових коефіцієнтів для показників та підсистем.

Список літератури:

1. Мазур И. И. Эффективный менеджмент: учеб. пос. для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро; ред. И. И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2003. – 416 с.
2. Лямець В. І. Системній аналіз. Вступний курс / В. І. Лямець, А. Д. Тевяшев. – 2-е вид., перероб. та допов. – Х.: ХНУРЕ, 2004. – 448 с.
3. Хачатуров Т. С. Эффективность капитальных вложений: учеб. пос. / Т. С. Хачатуров – М.: Изд-во «Экономика», 1979. – 186 с.
4. Выварец А. Д. Эффективность производства: теория, методология и методика оценки / А. Д. Выварец, Л. В. Дистергефт // Экономическая эффективность: теория, методология, практика: сб. научн. стат. – Екатеринбург: Изд-во «УГТУ» – 2000. – 323 с.
5. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный аналіз: учебное пособие / Ю. П. Сурмин – К.: МАУП. – 2003. – 368 с.
6. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник для вузов / И. Н. Герчикова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ. – 2007. – 499 с.
7. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: Инфра-М – 1995. – 176 с.
8. Ефимова О. В. Финансовый аналіз: учебное пособие / О. В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2002. – 528 с.
9. Крюков А. Ф. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов [Электронный ресурс] / А. Ф. Крюков, И. Г. Егорычев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2001-2/krukov.shtml
10. Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Таффлера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_tafler/13-1-0-37

Роенко В.В., Гуленок Е.Н.
Украинская академия банковского дела

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация
В статье рассмотрены подходы к пониманию понятия «эффективность» и выделено два основных подхода к его трактовке. Проведен анализ основных методических подходов к оценке эффективности функционирования предприятия. Авторами предложен научно-методический подход к оценке эффективности функционирования предприятия путем построения интегрального показателя на основе анализа более чем пятидесяти коэффициентов. Проведена практическая апробация предложенной методики для машиностроительного предприятия – ООО «Сумская насосная техника».
Ключевые слова: эффективность, метод таксономии, комплексная оценка, метод аддитивной свертки, машиностроение.

Roienko V.V., Hulenok K.M.
Ukrainian Academy of Banking

THE EFFICIENCY EVALUATION OF ENGINEERING ENTERPRISES

Summary
The article considers approaches to understanding the concept of «efficiency» and highlighted two main approaches to its treatment. Analysis of the basic methodological approaches to evaluating the effectiveness of the enterprise. The authors proposed a scientific and methodical approach to evaluating the effectiveness of the enterprise by constructing an integrated parameter based on analysis of more than fifty coefficients. A practical method for testing the proposed engineering company – ООО «Sumy pumping equipment».
Keywords: efficiency, method of taxonomy, comprehensive assessment method of additive convolution engineering.

УДК 005.95+331.103

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Семенова Л.Ю., Мірясов А.С.
Університет митної справи та фінансів

Досліджено теоретичні засади побудови ефективної системи мотивації праці персоналу у сучасних умовах господарювання. Визначено економічну сутність поняття «мотивація». Досліджено основні аспекти зарубіжних моделей управління мотивацією праці персоналу. Розроблено практичні рекомендації щодо побудови ефективної системи мотивації з урахуванням індивідуальних потреб персоналу.
Ключові слова: мотивація праці, зарубіжні моделі управління, методи мотивування, оплата праці, стимули.

Постановка проблеми. Метою статті є дослідження сучасних підходів, критеріїв та показників формування ефективної системи мотивації праці персоналу на промисловому підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти системи мотивації праці в управлінні персоналом як фактора підвищення ефективності функціонування підприємства і його конкурентоспроможності досліджувалися багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими, серед яких: Д.П. Богиня, І. Бєляєва, Л. Владімірова, О.А. Грішнова, В. Грузина, І. Гриньова, Г. Дмитренко, А.М. Колот, О. Мороз, В. Нестерчук, О. Ромашов, Н. Стивенсон, О. Сердюк, В. Травін, Е. Уткін, Ф. Хміль та ін.

Проблеми ефективного використання персоналу підприємств вивчали такі вітчизняні та зарубіжні вчені: О.А. Докучаєв, Л.М. Романюк, О. Корнута, М. Коваль, А. Маслоу, А. Сміт та ін., які зайняли вагоме місце у дослідженні питання мотивації та стимулювання.

Питання оплати як об'єкт дослідження висвітлювалась у працях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Д.П. Богині, О.А. Грішнової, А.В. Калини, А.В. Мерзляка, Л.М. Потьомкіна, С. Сардака та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз основних досліджень і публікацій з даної проблеми показав, що у більшості наукових розвідок різняться визначення

© Семенова Л.Ю., Мірясов А.С., 2016

поняття мотивації та стимулювання, а також можна відзначити, що не досить велика увага приділена висвітленню цієї проблем на сучасному етапі. Також, питання оплати праці потребує постійного вдосконалення та адаптації відповідно до сучасних економічних вимог.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження підходів до формування ефективної системи мотивації праці персоналу на підприємстві та розробленні способів її оцінювання й подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існує багато визначень поняття мотивація, так, наприклад, Бєляєва І.Ф. розглядає мотивацію – як сукупність мотивів, які впливають на поведінку людини, спонукаючи її до діяльності [1, с. 73].

Колот А.М. визначає мотивацію – як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Це сукупність усіх мотивів, які справляють вплив на поведінку людини [7, с. 17].

Богиня Д.П. трактує мотивацію як суб'єктивну сторону діяльності людини, яка представлена широким спектром потреб, бажань, почуттів, інтересів [2, с. 11].

Кібанов А.Я.: мотивація – це процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, яка визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) факторів [6, с. 17].

Куліков Г.Т.: мотивація – процес спонукання людини, соціальної групи здійснювати успадковано закріплені або набуті досвідом дії, спрямовані на задоволення певного роду потреб і досягнення особистих, групових і суспільних цілей [9, с. 37].

Кузьмін О.С. визначає мотивування як вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників до діяльності, що спрямована на досягнення особистих цілей і цілей організації [8, с. 220].

Мескон М. трактує мотивацію як процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей організації [11, с. 307].

Сердюк О.Д.: мотивація – процес спонукання та стимулювання кожного працівника і колективу в цілому до результативної діяльності для досягнення особистих цілей та головної мети організації [16, с. 189].

Нестерчук В.П.: мотивація – процес спонукання людини чи групи людей на досягнення цілей організації, що включає в себе мотиви, інтереси, потреби, захоплення [13, с. 34].

Травін В.В.: мотивація – це прагнення працівника задовольнити свої потреби (одержати певні блага) за допомогою трудової діяльності [17, с. 147].

Підсумовуючи сказане, поняття мотивація – це процес спонукання працівників до ефективної діяльності для досягнення цілей підприємства (через задоволення потреб кожного працівника). Отже, ефективна реалізація функції мотивації потребує усвідомлення того, що саме спонукає робітника до праці, та розуміння, як спрямувати ці спонукання в русло досягнення цілей підприємства.

Узагальнення практичного досвіду діяльності підприємств показує, що найбільш оптимальними з погляду впливу на трудову поведінку та формування механізму використання трудового потенціалу є такі групи мотиваторів: матеріальні мотиватори, професійні мотиватори, особисті мотиватори та психофізіологічні мотиватори [4, с. 162].

Матеріальні мотиватори (рівень оплати праці, участь у прибутку) та професійні (рівень освіти, професійні навики, досвід роботи, самоосвіта, можливості самовдосконалення) хоча і віднесені у різні групи, проте тісно пов'язані між собою. Серед особистісних мотиваторів особливе місце займають компетентність, відповідальність, підприємливість та ініціативність, адже у сучасних умовах комбінація саме названих складових може значною мірою вплинути на формування трудового потенціалу, здатного генерувати нові ідеї під впливом внутрішніх спонукальних мотивів до самовираження, реалізації власних можливостей. Психофізіологічним чинникам впливу на персонал (охорона здоров'я, охорона праці, моральний клімат у колективі, пільги, конфліктогенність колективу) на підприємстві відводиться роль амортизатора, здатного зменшити за потреби соціальну напругу, забезпечити цілісність колективу та реалізацію трудового потенціалу [4, с. 158].

Сьогодні, більшість із використовуваних систем оплати праці працівників на промислових підприємствах України не відповідає вимогам, які ставляться до матеріального стимулювання, як складової цілісної системи мотивації, спрямованої на досягнення максимальних результатів від господарської діяльності. Спроби часткового реформування системи оплати праці працівників у межах окремих підприємств не привели до сподіваних результатів, оскільки всі вони спричиняли суперечність між кількістю вкладеної праці, очікуваною винагородою та отриманою платнею.

Найпоширенішим і найдієвішим методом підвищення ефективності праці досі залишається виплата грошових винагород у вигляді премій. Винагороди можуть бути розраховані на забезпечення високої якості продукції при обов'язковому зростанні прибутку або на надання різноманітних пільг, що відповідають потребам працівників. Це дає змогу не тільки зацікавити останніх в ефективній праці, а й закріпити в конкретному колективі тих, у чиїй праці є потреба. Основні форми та системи оплати праці промислових вітчизняних підприємств наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні форми та системи оплати праці промислових вітчизняних підприємств

Форми і системи оплати праці	
Відрядна оплата праці:	Погодинна оплата праці:
проста відрядна	проста погодинна
відрядно-преміальна	погодинно-преміальна
побічно-відрядна	погодинна
акордна	поденна
відрядно-прогресивна	потижнева

Джерело: розроблено авторами за даними [5]

Також, можна визначити, що вітчизняним підприємствам властиве стимулювання праці за такими показниками [7, с. 177]:

– підвищення індивідуальної продуктивності праці, зростання обсягу виконуваних завдань,

професійні якості, ініціативність виконавця. Припустимий розмір доплат не повинен перевищувати 60% від посадового окладу;

– підвищення якості продукції і технології торгівлі. Доплати не повинні перевищувати 3% від погодинної тарифної ставки працівника або 20% від його посадового окладу;

– висока індивідуальна продуктивність праці при збереженні якісних показників. Доплата визначається диференційовано залежно від стажу роботи на певному підприємстві;

– зростання прибутків за результатами діяльності підприємства у цілому.

Для визначення ступеня ефективності системи матеріального стимулювання, що діє на вітчизняних підприємствах, необхідно проаналізувати всі складові, визначити значення кожної з них і врахувати не лише власний досвід, а й практику інших суб'єктів господарювання. Найважливішим показником ефективності дії системи матеріального заохочення є співвідношення реально отриманого ефекту від використання певного методу стимулювання і витрат на його проведення. Згідно з цим показником ефективною стає система матеріального стимулювання, що дає змогу одержати додатковий ефект, який перевищує за розмірами преміальні виплати досягнення критерію ефективності системи матеріального стимулювання є результатом економічно обґрунтованого вибору показників, умов і нормативів преміювання; рівня показників, що має бути досягнутим при обраних нормативах заохочення. При цьому необхідна диференціація оцінки систем матеріального заохочення за якісні й кількісні показники. Слід зазначити, що ефективність методів матеріального заохочення не можна прирівнювати лише до факту одержання додаткового прибутку, необхідно враховувати також ступінь пристосованості спонукальних дій до умов торгівлі й до психологічного клімату, що панує на підприємстві.

Головною проблемою, що залишається досі не розв'язаною, є узгодження фінансових можливостей вітчизняних підприємств у вирішенні питань матеріального стимулювання праці працівників із соціальними потребами окремо взятого співпрацівника. Аналізуючи з цього приводу спроби використання посадових окладів у разі оплати праці основних працівників на підприємстві, слід сказати про їхню недоцільність у зв'язку з відсутністю можливості заохочення за підвищення продуктивності праці. В цьому випадку має місце неузгодженість інтересів торгівлі і працівника і, як наслідок, темпи зростання заробітної плати випереджають темпи підвищення продуктивності праці, що неприпустимо в умовах ринку. Головною причиною вжиття таких заходів є спроба керівництва підприємства заздалегідь визначити певний обсяг фонду оплати праці на перспективний період без урахування результатів виробничої діяльності. З іншого боку, необґрунтоване заниження основної заробітної плати персоналу призведе до втрати підприємством привабливості у процесі оновлення кадрового складу [12, с. 61].

Щодо моральних стимулів, то вони мають включати такі засоби залучення людей до праці, які засновані на відношенні до праці як до вищої цінності, на визнанні трудових заслуг як головних. Вони не мають зводитись тільки до заохочень і нагород, застосування їх передбачає створення такої атмосфери, суспільної думки та морально-психологічного клімату, при яких у трудовому колективі добре знають, хто і як працює, і кожному віддається по заслугах. Такий підхід вимагає забезпечення впевненості в тому, що сумлінна праця й зразкове поводження завжди одержують визнання й позитивну оцінку, приносять повагу й подяку.

Щоб розробити ефективну систему мотивації праці для вітчизняних промислових підприємств, необхідно розглянути й накопичений світовою практикою досвід. Найбільш ефективними системами мотивації праці є японська, американська, французька, англійська, німецька і шведська моделі [3, с. 94].

Особливості формування зарубіжних систем мотивації праці зведено у таблицю 2.

Таблиця 2

Особливості формування зарубіжних систем мотивації праці

Модель мотивації праці	Основні фактори мотивації праці	Відмінні особливості
Японська	1. Професійна майстерність 2. Вік 3. Стаж 4. Результативність	Довічний найм Одноразова допомога при виході на пенсію
Американська	1. Якість роботи 2. Висока кваліфікація 3. Заохочення підприємницької діяльності	Поєднання відрядної і погодинної систем оплати праці Технологічні надбавки Премії Система подвійних ставок Участь у прибутку
Французька	1. Якість роботи 2. Кваліфікація 3. Кількість раціоналізаторських пропозицій	Бальна оцінка праці працівника Індивідуалізація оплати праці Ініціативність Додаткові винагороди
Англійська	1. Дохід	Участь у прибутках Пайова участь у капіталі Трудова пайова участь Чисто трудова участь
Німецька	1. Якість	Соціальні гарантії Стимулювання праці
Шведська	1. Солідарна заробітна плата	Спільна соціальна політика Диференціація системи податків і пільг

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Отже, можна зробити висновки, що ефективна система мотивації праці персоналу підприємства повинна включати наступні складові:

1) система оплати праці (основна, додаткова заробітна плата, компенсаційні та заохочувальні виплати) повинна залежати від вкладу працівника, підрозділу, де він працює,' і від підсумкового результату діяльності підприємства;

2) соціальні гарантії, до яких належать оплата листків непрацездатності; гарантія зайнятості; програми страхування; фінансове консультування;

3) надання пільг, які включають будівництво житла, безпроцентні позики на особисті потреби, путівки до баз відпочинку, сімейні грошові допомоги, дотації на транспортні витрати;

4) участь працівників у власності підприємства (надання акцій за пільговими цінами – опціон);

5) участь працівників в управлінні підприємством (надання їм права голосу при вирішенні низки проблем, делегування повноважень, консультування з працівниками;

6) участь працівників у розподілі прибутку підприємства;

7) ротація персоналу, яка забезпечує працівникові просування по службі, професіональне та кар'єрне зростання, збагачення змістом праці;

8) покращення умов праці;

9) особисте та публічне визнання;

10) формування і розвиток моральних якостей особистості і морального клімату у колективі.

На рисунку 1 наведена удосконалена система мотивації праці для вітчизняних промислових підприємств.

Система мотивації праці повинна містити й оптимально враховувати всі елементи преміювання, до яких слід віднести такі, як: джерело фінансування преміальних виплат, показники преміювання, умови преміювання, розмір виплат за кожним показником преміювання, терміни преміювання, перелік категорій персоналу, що підлягають преміюванню, перелік недоліків, за які виплати знімаються, порядок введення преміального положення у межах системи матеріального стимулювання. Важливо, щоб усі

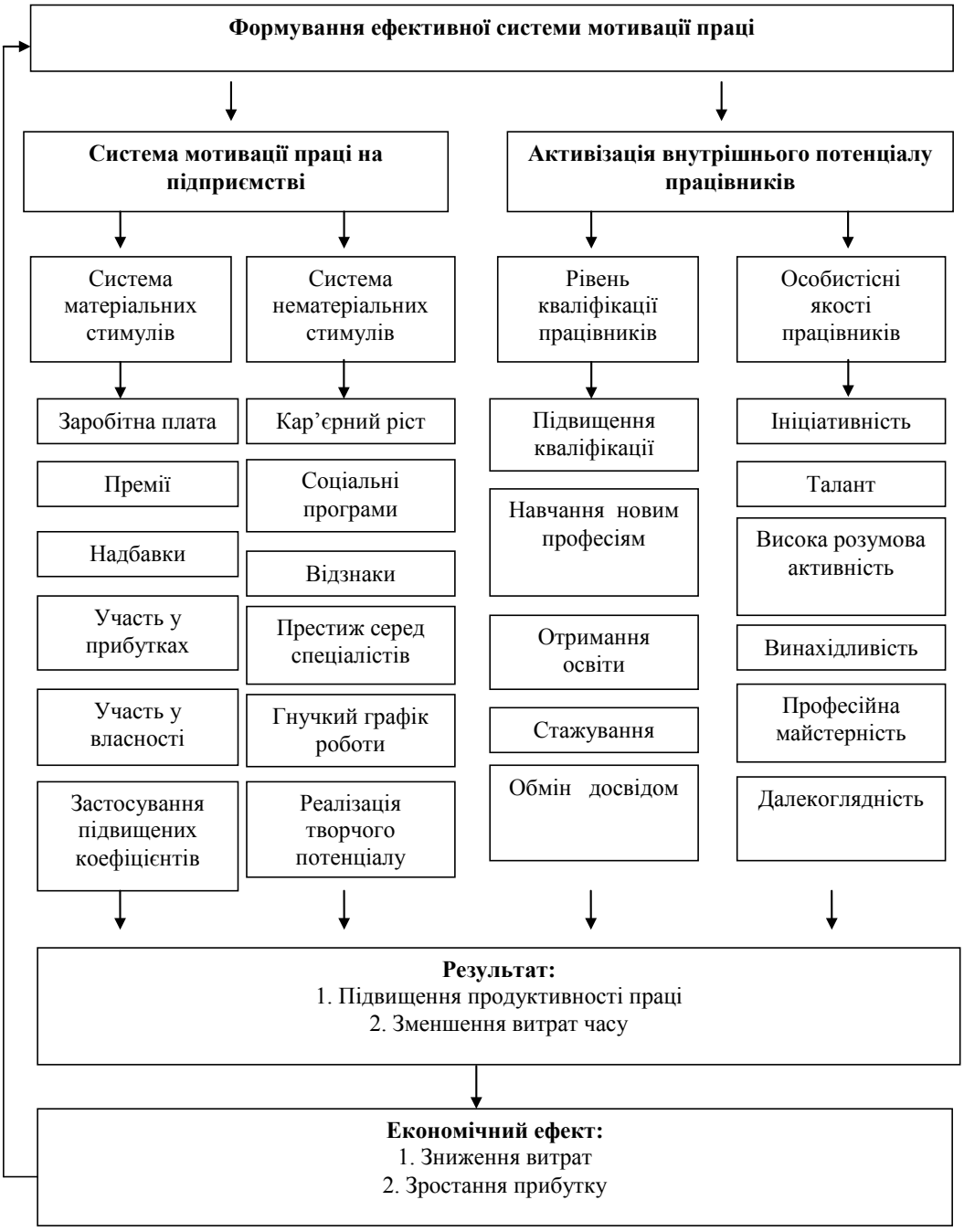


Рис. 1. Удосконалена система мотивації праці для вітчизняних промислових підприємств

Джерело: розроблено авторами за даними [1-7, 9, 12, 15]

елементи системи мотивації, коротко- або довгострокові, були взаємно пов'язані.

Коректна система матеріального стимулювання передбачає економічне обґрунтування преміальних виплат, а також наявність чіткого розмежування усіх мотиваційних елементів.

Висновки і пропозиції. Аналіз теоретичних підходів до мотивації праці визначив, що шляхів і способів мотивування працюючих багато. Ефективна організація системи мотивації є важливим чинником прогресу та розвитку підприємства.

Система мотивації повинна бути орієнтована на кінцевий результат, мати справедливий характер та бути простою й зрозумілою для кожного працівника. Розробка ефективної мотиваційної моделі передбачає необхідність чітко усвідомлювати бажані результати, при цьому важливе значення набуває система мотивації, яка тісно пов'язана з життєвим циклом промислового підприємства. Система мотивації повинна бути гнучкою, керованою і змінюваною. При зміні ситуації на ринку чи всередині компанії, цілей або завдань керівники повинні приймати негайні рішення, пов'язані з оптимізацією й пристосуванням мотиваційного управління на підприємстві до нових змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Загалом, система мотивації праці на підприємстві відіграє одну з провідних ролей з усіх внутрішніх факторів, що впливають на розвиток підприємства, організації. Саме правильне стимулювання робітників і вдале мотивування до виробничої діяльності дає внутрішній поштовх для більш ефективного виробництва та зрештою більш ефективного функціонування підприємства.

Таким чином, комплексний підхід до організації матеріального стимулювання надасть можливість вітчизняним підприємствам підвищити мотивацію праці в системі менеджменту, підвищити продуктивність праці, покращити якість трудового життя.

Список літератури:

1. Беляева И. Ф. Трудовая мотивация. Механизмы формирования и функционирования // Изменения в мотивации труда в новых условиях / Беляева И. Ф. – М.: НИИ труда. – 1992. – С. 73.
2. Богиня Д. П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили / Д. П. Богиня // Мотиваційні механізми формування конкурентоспроможності робочої сили: Зб. Наук. Праць. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2002. – С. 10-27.
3. Гольда А. В. Зарубіжний досвід мотивації праці трудового потенціалу в умовах ринкової економіки / А. В. Гольда // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наук. Праць [Наук. Ред. І. К. Бондар]. – Вип. 2 (33). – К., 2008. – С. 94-97.
4. Дмитренко Г. А. Мотивация и оценка персонала: учеб. пособие / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарапатова, Т. М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.
5. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности): Учеб.- метод. пособие / Калина А. В. – К.: МАУП, 2001. – 312 с.
6. Кибанов И. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – М.: «Инфра-М», 2009. – С. 17-19.
7. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. Посібник / Колот А. М. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
8. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту / Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. – Київ: «Академвидав», 2003. – 416 с.
9. Куликов Г. Т. Мотивация труда наемных работников / Куликов Г. Т.– К.:ИЭ НАНУ, 2002. – С. 37.
10. Мерзляк А. В. Економіка праці і соціально-трудові відносини: Навч. посібн. / А. В. Мерзляк, Є. П. Михайлов. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
11. Мескон М. Основы менеджмента. Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко; Акад. нар. хоз. При правительстве РФ. – М.: Дело, 1997. – 702 с.
12. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект). – К.: Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України, 2007. – 156 с.
13. Нестерчук В. П. Організація та мотивація праці: Навч. посіб. / Нестерчук В. П. – К.: Вид-во європ. ун-ту фінансів, інформац. систем, менеджменту і бізнесу, 1999. – 88 с.
14. Потьомкін Л. М. Удосконалення оплати праці у промисловості / Потьомкін Л. М. // Економіка і регіон. – 2003. – № 1 (1). – С. 129-135.
15. Сардак С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств // Україна: аспекти праці. – 2008. № 6. – С. 45-51.
16. Сердюк О. Д. Теорія та практика менеджменту: навч. посібник / Сердюк О. Д. – К.: Професіонал, 2004. – 432 с.
17. Травин В. В. Основы кадрового менеджмента: Практ. Пособие / Травин В. В., Дятлов В. А. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2001. – 336 с.

Семёнова Л.Ю., Мирясов А.С.
Университет таможенного дела и финансов

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация
Исследованы теоретические принципы построения эффективной системы мотивации труда персонала промышленных предприятий в современных условиях ведения хозяйства. Определена экономическая сущность понятия «мотивация». Исследованы основные аспекты зарубежных моделей управления мотивацией труда персонала. Разработаны практические рекомендации относительно построения эффективной системы мотивации с учетом индивидуальных потребностей персонала.
Ключевые слова: мотивация труда, зарубежные модели управления, методы мотивирования, оплата труда, стимулы.

Semenova L.Y., Miryasov A.S.
University of Customs and Finance

FORMING AN EFFECTIVE SYSTEM OF LABOUR MOTIVATION ON INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary
There are theoretical issues of construction the effective system of labour motivation of personnel which considered in the modern terms of leading. Economic essence of concept «motivation» is certain. The basic aspects of foreign case motivation of labour of personnel frames are investigational. Practical recommendations are worked out in relation to the construction of the effective system of motivation taking into account the individual necessities of personnel.
Keywords: labour motivation, foreign management models, motivation methods, remuneration of labour, drives.

УДК 330.112:338.24

МЕТОДОЛОГІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Скиба С.А.
Чернігівський національний технологічний університет

У статті показана економічна сутність людського потенціалу та розглянуто зміст державного регулювання процесів зростання та розвитку людського потенціалу. Визначено складові елементи методології державного регулювання, надано характеристики процесів зростання та розвитку людського потенціалу. Проведено SWOT аналіз стану людського потенціалу в Україні та сформульовано стратегічні напрями розвитку людського потенціалу.
Ключові слова: державне регулювання, зростання, людський потенціал, людський розвиток, методологія, стратегія.

Постановка проблеми. Початок XXI століття сформував нові напрями наукових досліджень у сфері якості життя, зростання та розвитку людського потенціалу, системної трансформації людського потенціалу в капітал, що в свою чергу передбачає нові погляди та підходи до базових явищ соціально-економічного розвитку, зокрема державного регулювання людського потенціалу. Сьогодні всі країни та території формують власну систему зростання та розвитку людського потенціалу в рамках національних стратегій. Так метою Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі [1]. Проте за умов кількісного падіння соціально-економічних показників неможливе якісне зростання виключно через правові та інституційні зміни. Класична система ринкового регулювання сьогодні є недієздатною, ринок самостійно не регулює автоматично всі проблеми, тому при сучасних глобалізаційних викликах та економічній кризі досягнення цілей розвитку можливе за умов нового системного державного регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві і зокрема у сфері нарощування та розвитку людського потенціалу. Саме тому аналіз методології процесів державного регулювання та практичні пропозиції по їх удосконаленню вважаємо актуальним питанням у наукових дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання нарощування та розвитку людського потенціалу, а також його окремих елементів розглядаються у працях таких науковців, як: С. Бандур, І. Бобух, В. Брич, І. Гнибіденко, Т. Заяць, І. Каленюк, А. Колот, І. Курило, Г. Михальченко, Н. Ушенко та ін.

Дослідженню питань концептуального, інституціонального, науково-методологічного забезпечення розвитку людського потенціалу, присвячено наукові праці В. Антонюк, О. Грішнової, С. Дятлова, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Г. Назарової, О. Новікової, І. Скоблякової Л. Шаульської, Т. Шульца, Г. Беккера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявні публікації з дослідження людського потенціалу, виникла потреба у визначенні складових елементів процесів державного регулювання людського потенціалу з урахуванням сучасних потреб та викликів суспільства. Також недостатньо дослідженим залишається питання вияву стратегічних напрямів розвитку людського потенціалу.

Метою статті є аналіз методології державного регулювання нарощування та розвитку людського потенціалу в Україні та формулювання стратегічних напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Багатовекторність та складність сучасного розвитку вимагає усвідомлення того, що пошук резервів та опти-

© Скиба С.А., 2016

мальних шляхів функціонування української економіки на засадах сталого розвитку слід вести у площині визнання ключової ролі людини, теорії людського потенціалу та запровадження її положень у цивілізаційний процес.

На нашу думку, у широкому розумінні «людський потенціал» – це здатність людей на різних рівнях від особистісного до суспільного до економічної та соціальної діяльності та розвитку, при цьому людський потенціал відображає сучасні наукові погляди на можливості людини і держави з точки зору наближення їх до гармонійного розвитку і охоплює не тільки професійно-кваліфікаційні характеристики, а й рівень освіченості, креативності, мобільності, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін у суспільстві та інші кількісно-якісні характеристики їх носіїв. Людський потенціал має унікальні властивості, зокрема наявність інтелектуальної компоненти, можливість відтворення, можливість нарощування, зростання якості, що робить людину унікальним господарським ресурсом, не речовим фактором виробничих процесів. У людському потенціалі відображається накопичений населенням запас здоров'я, творчих здібностей та компетенцій, різних видів активностей, що можуть бути реалізовані у різних сферах суспільно-економічної діяльності та здатні приносити дохід, змінювати структуру потреб та впливати на економічний добробут – особистий, домогосподарства, суспільства взагалі.

На Самміті Тисячоліття ООН було визначено ключові цілі та завдання розвитку які знайшли відображення у Цілях Розвитку Тисячоліття (ЦРТ) – це зобов'язання розробити довгострокову політику, спрямовану на допомогу найбільш уразливим верствам суспільства кожної окремої країни та найбільш уразливим націям у світі. Для України ЦРТ можна визначити як орієнтири та конкретні завдання на довгострокову перспективу розвитку суспільства.

Визначені орієнтири дають поштовх у розвитку людського потенціалу, який відображає сучасні наукові погляди на можливості людини і стимули з боку держави з точки зору наближення їх до гармонійного розвитку. Розвиток людини та її потенціалу у сучасному суспільстві є основною цінністю. Людський потенціал є важливим стратегічним ресурсом і чинником економічного зростання в країні, який визначає ефективність використання виробничого, фінансового і природного капіталу і безпосередньо впливає на темпи і якість розвитку суспільства. Оцінити стан розвитку людського потенціалу можливо за Індексом людського розвитку, згідно з яким у 2015 році Україна зайняла 81 місце серед 188 країн світу [2].

Таким чином, глобалізаційні тенденції обумовлюють значні зміни у формуванні та використанні людського потенціалу, який є двигуном розвитку та джерелом підвищення конкурентоздатності національних економік. Активізувати використання людського потенціалу можна шляхом заохочення вибору людей, так і захисту досягнень у сфері сталого людського розвитку [3] та ефективного управління розвитком людського капіталу, для чого необхідно, в першу чергу забезпечити об'єктивність і надійність оцінки розвитку людського потенціалу та створити систему якісного моніторингу наявного рівня і можливостей його розвитку.

Відносно категорії людський потенціал доцільно вживати такі терміни як зростання та розвиток. Розвиток людського потенціалу – це багатовимірний тривалий процес, незворотна, спрямована та закономірна зміна структури людського потенціалу. В свою чергу, зростання людського потенціалу можна визначити як кількісне та якісне односпрямоване ускладнення. Ці явища тісно пов'язані між собою і розвиток включає зростання, та підтверджує діалектичний постулат – накопичені кількісні зміни приводять до якісних змін, зокрема стосовно людського потенціалу.

Незважаючи на зростання ролі інтеграційних утворень та регіональних груп у сучасному світі, інститут держави продовжує виступати основним суб'єктом гарантій відтворення людського потенціалу, його системного зростання та розвитку. Саме на державу покладаються функції нарощування та розвитку людського потенціалу, а державне регулювання зростання та розвитку людського потенціалу розглядається як система заходів для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективної життєдіяльності людини та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку як окремої особистості так і всього суспільства.

Система державного регулювання процесів зростання та розвитку людського потенціалу функціонує за наявних проблем таких як: дискредитована цінність порівняно з іншими ресурсами, диспропорційність розвитку, критеріальна різноманітність оцінювання якості поведінки особистості, відсутність науково обґрунтованої методологічної основи управління розвитком, концептуальна невизначеність спрямування майбутнього розвитку [4]. Ці проблеми притаманні для всіх рівнів нарощування людського потенціалу від особистісного до міжнародного, включаючи корпоративний та національний.

Однією з функцій сучасної держави є усунення вад ринкового саморегулювання, що дає підстави запускати механізм державного регулювання процесів відтворення, нарощування та розвитку людського потенціалу. Враховуючи те, що людський потенціал включає сукупність творчих здібностей, знань та умінь, здоров'я індивідів, яке використовується для суспільного розвитку, тому його практично неможливо відобразити лише у вартісних витратах, пов'язаних із набуттям корисних навичок та вмінь. Саме це є особливістю яку треба враховувати запускаючи механізми державного регулювання зростання та розвитку. Таким чином, державне регулювання відтворення людського потенціалу можна розглядати як окремий механізм регулювання, а зважаючи на те, що саме завдяки йому узгоджуються взаємозв'язки між людським розвитком та економічним розвитком країни з метою зростання обох компонентів, його вплив на всі аспекти людського потенціалу є досить вагомим [5].

Процес державного регулювання базується на методологічних засадах які являють собою сукупність методів та принципів, визначають суб'єкти та об'єкти регулювання, предмет, фор-

ми та засоби, норми діяльності також факторами даного процесу є умови його здійснення. Так як даний процес здійснюється у часі та просторі обов'язковим є визначення фаз, стадій та етапів державного регулювання.

Методами державного регулювання даних процесів варто використовувати всю їх сукупність в залежності від напряму регулювання. Правові методи являють собою сукупність нормативно-правових актів, що регламентують процеси зростання та розвитку людського потенціалу. Законодавча база регулювання питань людського потенціалу є досить розгалуженою і включає норми які містяться у ряді Законів та підзаконних нормативних актів, що формують систему вертикального та горизонтального законодавства. Основним Законом який гарантує людське становлення та розвиток є Конституція України. На розвиток Основного Закону держави прийнято законодавчі акти у сфері освіти та науки, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, професійної підготовки, оплати праці, культурної спадщини, охорони материнства та дитинства та ін.

Економічні методи пов'язані зі створенням державою стимулів для нарощування та розвитку людського потенціалу здатних впливати на економічні інтереси людини. До них відноситься встановлення прожиткового мінімуму доходів громадян, розміру мінімальної заробітної плати, субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, встановлення цін на соціально значущі товари, пенсії та допомоги та ін. Важливою є роль адміністративних методів які стосуються охорони здоров'я, захисту навколишнього середовища, освітньої діяльності, соціального та пенсійного захисту населення, гарантування мінімальної межі життєвих параметрів та стандартів, що безпосередньо впливає на стан нарощування людського потенціалу.

Принципи або правила дій поділяються на загальнонаукові та специфічні. Для процесів нарощування та розвитку людського потенціалу такими варто обрати: науковості, комплексності, системності, пропорційності та збалансованості. Специфічними для даних процесів вважаємо принципи синергійності, сталості, субсидіарності, адаптивності, соціальної спрямованості, реальності, стратегічності, ефективності, стимулювання людського розвитку.

Для започаткування дії механізму державного регулювання обираються об'єкти та суб'єкти, при цьому об'єктом є людський потенціал з ознаками системності, непрозорості, стратегічності, зовнішньої обумовленості. Суб'єктом регулювання є держава в особі інститутів на загальнодержавному та регіональному рівнях. Рівнями узгодження процесів нарощування та розвитку людського потенціалу варти виділяти державний, корпоративний, громадський та особистісний.

Сьогодні глобалізація перетворює сучасну економіку знань у найбільш перспективну модель соціального та господарського розвитку, що у своїй основі має зростання ролі науки та освіти для суспільного прогресу і при цьому ключова позиція відводиться людині, яка здатна ефективно реалізувати накопичений потенціал. У системі державного регулювання акцент робиться на механізми розвитку людського потенціалу, які включають дві складові: механізм екстенсивного розвитку (через збільшення чисельності населення, кількості шлюбів, міграційного сальдо, працюючих,

Таблиця 1

SWOT-аналіз стану людського потенціалу в Україні

Людський потенціал	
Сильні сторони	Можливості
· високий освітній рівень, значний інтелектуальний потенціал населення; · збереження у цілому традицій сімейного способу життя; · наявність державних гарантій освіти; · розвинута мережа навчальних закладів; · зростання рівня охоплення освітою; · започаткування міжнародно-інтеграційної діяльності; · державні гарантії доступної системи охорони здоров'я.	· подовження тривалості життя за рахунок скорочення передчасної смертності від причин, яким можна запобігти; · розширення використання наукового та освітнього потенціалів для системної модернізації економіки; · інтеграція освіти, науки, виробництва; прогнозування потреб ринку праці; · удосконалення системи безперервного навчання, стимулювання до участі в цьому роботодавців.
Слабкі сторони	Загрози
· різкі коливання чисельності робочої сили та дисбаланс між працюючим населенням та непрацюючими пенсіонерами; · низька тривалість життя; · необхідність одночасного збільшення витрат на підтримання здоров'я осіб похилого віку та збільшення інвестицій у поліпшення здоров'я дітей і осіб працездатного віку; · несформованість системи безперервної освіти, традицій самоосвітньої діяльності, навчальної активності дорослого населення; · низький рівень оплати праці у переважної більшості зайнятих; · висока диференціація заробітної плати і доходів населення; · наявність великих регіональних відмінностей в людському розвитку; · слабкість системи перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів; брак зацікавленості роботодавців щодо цього; · брак практикуючих, якісно підготовлених лікарів, зниження якості лікування.	· обезлюднення окремих територій внаслідок масштабної депопуляції та загального скорочення чисельності населення; · збільшення економічного навантаження на працездатне населення у зв'язку з постарінням населення; · втрати демографічного і трудового потенціалу, погіршення його якості внаслідок масштабної зовнішньої трудової міграції українських громадян; · подальше поширення асоціальних явищ та їх демографічних наслідків; · депопуляції населення, скорочення чисельності населення у працездатному віці; · погіршення здоров'я населення та зростання соціально-небезпечних захворювань; · зниження трудової активності населення внаслідок низької ціни робочої сили; · зниження добробуту населення; · забруднення природного середовища.

Джерело: [6]

кількості осіб, які навчаються). Використання механізму інтенсивного розвитку або якісного (за допомогою максимізації використання потенціалу людських ресурсів, працюючих, підвищення рівня освіти, поліпшення стану здоров'я, можливостей самовдосконалення та розвитку конкретної особистості), пов'язане з трансформацією базових суспільних інститутів таких як сім'я, шлюб, освіта, наука, бізнес, профілактика здоров'я та ін. через зміни у структурі зайнятості, рівні освіти, можливості самоосвіти, самозайнятості, суспільному визнанні, підвищенні мобільності.

Заходи державного регулювання зростання та розвитку людського потенціалу мають на меті створення стійкої, ефективної та адаптивної системи формування, функціонування, нарощування та відтворення, розвитку національного людського потенціалу. Мета може бути досягнута через реалізацію заходів у межах політик: демографічної, соціальної, освітньої, охорони здоров'я, житлової, культурної, рекреаційної, наукової, інноваційно-інвестиційної, виробничої, екологічної, міграційної, пенсійної.

Домінуючими формами управлінського впливу на процеси нарощування та розвитку людського потенціалу є самоуправління та управління, регуляція, та координування. Дані форми є ефективними в залежності від рівня державного втручання у процеси нарощування та розвитку від особистісного, корпоративного, галузевого, національного до міжнародного та глобального.

Оціночними орієнтирами досягнення мети державного регулювання є показники якості життя та індикатори розвитку: індекс людського розвитку окремих регіонів країни та загальний індекс, середня тривалість життя при народженні, ВВП на душу населення, рівень зайнятості, ступінь реалізації прав людини, рівень задоволеності життям.

Вважаємо, що розвиток людського потенціалу на засадах сталості неможливий без розробки нової стратегії, яка є програмним документом для орієнтованості інституцій у напрямку зміни якості життя населення та забезпечення збалансованого розвитку економічної системи. Для розробки стратегії варто використовувати результати SWOT-аналізу людського потенціалу (табл. 1).

На нашу думку вітчизняну стратегію нарощування та розвитку людського потенціалу варто формувати у контексті нової європейської стратегії розвитку – «Європа 2020: Стратегія розумного і інклюзивного зростання», яка базується на аналізі якості життя населення ЄС. Згідно зі Стратегією визначено три напрями зростання:

– розумне зростання (розвиток економіки, що базується на знаннях);

– стійке зростання (функціонування економіки, що передбачає раціональне використання ресурсів зеленої економіки);

– інклюзивне зростання (соціальна інклюзія, підвищення рівня зайнятості населення, досягнення соціального узгодження).

Висновки та перспективи дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що сучасний етап розвитку має формувати нові відносини у сфері нарощування та розвитку людського потенціалу та забезпечення на цій основі економічного зростання. Саме з цією метою використовуються різноманітні важелі впливу на розвиток людини, які є елементами процесу державного регулювання системи його відтворення. Також вимагають подальших досліджень питання розробки та реалізації стратегії розвитку людського потенціалу.

Список літератури:

1. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020» http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015
2. http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/mdgoverview.html
3. http://www.idss.org.ua/
4. Сардак С. Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. економ. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. Є. Сардак. – Київ, 2014. – 36 с.
5. Дерій Ж. В. Механізм державного регулювання системи відтворення людського потенціалу / Ж. В. Дерій // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29). – С. 279-285.
6. Стратегія національної модернізації Україна 2020 / old.radakmu.org.ua/file/Strategy%202020.doc

Скиба С.А.
Черниговский национальный технологический университет

МЕТОДОЛГИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОСТА И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация
В статье показана экономическая сущность человеческого потенциала и рассмотрено содержание государственного регулирования процессов роста и развития человеческого потенциала. Определены составляющие элементы методологии государственного регулирования, приведены характеристики процессов роста и развития человеческого потенциала. Проведен SWOT анализ человеческого потенциала в Украине и сформулированы стратегические направления развития человеческого потенциала.
Ключевые слова: государственное регулирование, методология, рост, стратегия, человеческий потенциал, человеческое развитие.

Skiba S.A.
Chernihiv National University of Technology

METHODOLOGY OF STATE REGULATION OF INCREASE AND DEVELOPMENT HUMAN POTENTIAL

Summary
The article shows the economic essence of the human potential and considered the essence of state regulation of the process of increase and human development. The components of the elements of the methodology of state regulation, given the characteristics of the process of increase and human development. An SWOT analysis of human potential in Ukraine and formulates the strategic direction of human development.
Keywords: human development, human potential, increase, methodology, state regulation, strategy.

УДК 336.717

ПРОГНОЗУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»

Скляр Є.В., Черничук Л.В.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Життєдіяльність банківської системи, спрямована на підвищення ефективності її діяльності та забезпечення сталого розвитку. Для банків низький рівень ефективності діяльності свідчить про обмежені можливості розвитку, низькі конкурентні можливості, підвищену чутливість до ринкових ризиків, неефективне управління активами і пасивами, і у разі наявності тенденцій до погіршення може призвести до серйозних проблем у їх діяльності, а несвоєчасне вжиття необхідних заходів – до банкрутства. У статті пропонується розроблення нелінійної точкової, тобто динамічної і неперервної, моделі банківського механізму та визначення їх основних переваг при прийняті управлінських рішень. Результати полягають у прогнозуванні нелінійної точкової моделі банківського механізму, її всебічне (аналітичне, якісне і кількісне) дослідження, демонструючи ефективність математичного моделювання для стратегії планування й тактики управління банківською діяльністю.
Ключові слова: нелінійні диференційні рівняння, фрактальний аналіз, моделювання, банківська система, ризиковість, часові ряди, лінійна модель.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки банки забезпечують ведення розрахунків та здійснення платежів, приймають і зберігають вклади населення, компаній та державних органів і використовують ці кошти для кредитування та інвестицій. При цьому, здійснюючи розподіл грошових коштів, залучених у вигляді внесків і позичок, банки відіграють важливу роль у забезпеченні стійкості всієї фінансової системи країни. Виконуючи функцію фінансового посередництва, банки мають багато партнерів, клієнтів, позичальників, фінансовий стан котрих безпосередньо впливає на їхнє становище. Це зумовлює високу ризиковість банківської діяльності порівняно з іншими видами бізнесу. Поруч із цим, саме банки покликані уособлювати надійність та безпеку, оскільки працюють здебільшого з чужими грошима. Щоб знизити ризиковість банківської діяльності, менеджери та фінансові аналітики вдаються до прогнозування фінансового стану банків.

Отже, за умов високої ризиковості банківської діяльності запорукою збереження та примноження конкурентної позиції банку на ринку є вміння його менеджерів приймати зважені управлінські рішення, керуючись об'єктивними прогнозами щодо змін макроекономічного середовища та середовища найближчого впливу. Тому, прогнозування сценаріїв розвитку показників фінансової стійкості банку, визначення його ролі та місця в системі управління сучасним комерційним банком є актуальним напрямом наукових досліджень для фінансового менеджменту, створює умови для раціональної організації управлінського процесу, сприяє підвищенню фінансової стійкості та ефективності банківської установи. Відсутність в Україні ефективної системи прогнозування фінансової діяльності кредитних установ та потреба в удосконаленні відповідних методичних підходів обумовили вибір наукового дослідження та його актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем аналізу фінансового стану різних суб'єктів господарювання присвячена велика кількість наукових праць. Значний внесок у розвиток цього питання в сфері банківського бізнесу зробили як вітчизняні так і зарубіжні науковці, зокрема: І.В. Буртняк [1], В.В. Вітлінський [3] Томас Р. Демарк [4], О.А. Добровольський [5], Ю.В. Коляда [7], Н.К. Максишко [8], Б. Мандельборт [9], Н.Ф. Овчаренко [12], Е. Петерс [13], Н.В. Поповенко [14], С.В. Прокопович [15], І.В. Шелевицький [16], T. Kaizoji, M. Politi, T. Lux [18], D. Fricke [19].

© Скляр Є.В., Черничук Л.В., 2016

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений науковий інтерес до проблем ефективності банківського бізнесу та значну кількість наукових розробок у даному напрямку, немає комплексного підходу до її вирішення. Зазначимо, що пи-

Таблиця 1.1

Динаміка структури активів та пасивів банку «Райфайзен БАНК АВАЛЬ», тис. грн.

Активи	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Активи банків	340179	599396	926086	880302	942088	1054280
Загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції)	353086	619004	973332	1001626	1090248	1211540
%	100	103,79	103,27	105,10	113,78	115,73
Готівкові кошти та банківські метали	11430	18313	20668	21725	26749	27008
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	18535	26293	40406	51323	67596	78395
Кредити надані	269294	485368	792244	747348	755030	825320
з них:						
кредити, що надані суб'єктам господарювання	167661	276184	472584	474991	508288	580907
кредити, надані фізичним особам	77755	153633	268857	222538	186540	174650
Довгострокові кредити	157224	29 963	507715	441778	420061	426430
з них:						
довгострокові кредити суб'єктам господарювання	90576	156355	266204	244412	262199	290348
Прострочена заборгованість за кредитами	4456	6357	18015	69935	84851	79292
Вкладення в цінні папери	14466	28693	40610	39335	83559	87719
Резерви під активні операції банків	13289	20188	48409	122433	148839	157907
з них:						
резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями	12246	18477	44502	99238	112965	118941
Пасиви						
Пасиви, усього	340179	599396	926086	880302	942088	1054280
Капітал	42566	69578	119263	115175	137725	155487
з нього:						
сплачений зареєстрований статутний капітал	26266	42873	82454	119189	145857	171865
Зобов'язання банків	297613	529818	806823	765127	804363	898793
з них:						
кошти суб'єктів господарювання	76898	111995	143928	115204	144038	186213
з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	37675	54189	73352	50511	55276	74239
кошти фізичних осіб	106078	163482	213219	210006	270733	306205
з них:						
строкові кошти фізичних осіб	81850	125625	175142	155201	206630	237438

* *Джерело: розроблено авторами за даними [11]*

Таблиця 1.2

Динаміка показників, що характеризують джерела зростання капіталу «Райффайзен БАНК АВАЛЬ» за період з 01.01. 2007 р. по 01.01. 2013 р.

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Банківський капітал							
тис. грн.	42526	69578	119263	115175	137725	155487	169320
темп зростання за рік, %	167,1	163,6	171,4	96,6	119,6	112,9	108,9
абсолютний приріст за рік, тис. грн.	–	27052	49685	−4088	22550	17762	13833
Сплачений зареєстрований статутний капітал, тис. грн.	26266	42873	82454	119189	145857	171865	175204
абсолютний приріст за рік сплаченого зареєстрованого стату-тного капіталу, тис. грн.	–	16607	39581	36735	26668	26008	3339
абсолютний приріст іноземного статутного капіталу, тис. грн.	-	7756,2	15255	12409,1	16548,2	12793,5	−2805,8
темп зростання за рік сплаченого зареєстро-ваного статутного капіталу, %	–	163,23	192,32	144,55	122,37	117,83	101,94
темп зростання за рік іноземного статутного капіталу, %	–	206,99	201,66	141,01	138,78	121,60	96,10
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5
Результат діяльності, тис. грн.	4144	6620	7304	−38450	−13027	−7708	4899

* *Джерело: розроблено авторами за даними [11]*

тання прогнозування сценаріїв розвитку показників фінансової стійкості банків завжди будуть актуальні, оскільки характер та коло операцій, що здійснюються ними, постійно розширюються, банківський бізнес наражається на нові ризики, на ринку з'являються нові інструменти, а не завжди об'єктивна інформація щодо фінансового становища, яка надається контрагентам, досить часто перешкоджає розвитку банків. Зокрема, потребують подальшого дослідження питання моделювання та прогнозування економічних процесів за допомогою часових рядів, фазових портретів, питання пов'язані з формуванням системи управління ефективністю банківського бізнесу, розвитком механізму врахування ключових детермінант його ефективного розвитку. Все це обумовлює вибір теми наукового дослідження, мети та завдань, а також підтверджує його актуальність та практичну значимість.

Мета дослідження полягає в розробці нелінійної точкової, тобто динамічної і неперервної моделі банківського механізму та визначення їх основних переваг при прийняті управлінських рішень зокрема, для прогнозування сценаріїв розвитку показників фінансової стійкості банку «Райффайзен БАНК АВАЛЬ». Використання фрактального аналізу для моніторингу незалежної змінної впродовж майбутнього періоду, надає можливість спрогнозувати майбутню величину банківських активів та дозволить приймати управлінські рішення відповідно до математичних розрахунків.

Виклад основного матеріалу. Основним джерелом, за рахунок якого функціонують та здійснюють свою діяльність банківські установи, є залучені та власні кошти, але для їх ефективної діяльності потрібно управляти і зосереджувати увагу на активних і пасивних операціях, які діють у комплексі [6, с. 65]. Розглядаючи ресурсну політику банку можна зазначити, що вона є сукупністю стратегічних цілей із врахуванням суспільних інтересів, які спрямовані та взаємозалежні від формування і стану ресурсів кожного банку окремо, що базується на нормативах капіталу та оцінці депозитів, з метою досягнення поставлених цілей, та регламентується чинним законодавством [5, с. 17].

Щоб мати загальне уявлення про тенденції в банківській системі, розглянемо ситуацію і з активами та пасивами банку, що відображені в таблиці 1.1.

В табл. 1.2, наведені дані щодо капіталу «Райффайзен БАНК АВАЛЬ».

На основі отриманих даних можна скласти графік емпіричної функції розподілу рівнів часових рядів капітальних інвестицій банку Райффайзен БАНК АВАЛЬ (а) та їх темпів росту (б), (рис. 1.1).

У ході дослідження динаміки капітальних інвестицій банків було проведено статистичний аналіз вибірки, визначено математичне сподівання, стандартне відхилення, коефіцієнти варіації, асиметрії та ексцесу (табл. 1.3).

Наведені статистичні характеристики дають змогу визначити особливості процесу та статистичної вибірки.

Математичне сподівання та стандартне відхилення використовуються для визначення амплітуди коливання показників. Коефіцієнт варіації характеризує величину відносно відхилення випадкової величини. Коефіцієнт асиметрії описує симетричність розподілу (для нормального розподілу коефіцієнт асиметрії дорівнює 0). Коефіцієнт ексцесу для нормального розподілу дорівнює 3, тоді як в даній ситуації коефіцієнт ексцесу є від'ємним, тобто крива розподілу відрізняється від кривої щільності нормального розподілу [10, с. 241]. Провівши статистичний аналіз, можна зробити висновок, що використання функції нормального розподілу є доцільним для даного показника капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків. За допомогою візуалізації траєкторії показника Херста *(H)* та *R/S* часового ряду капітальних інвестицій (рис. 1.2) можна зробити висновок, що зміна тренду відбувається в точці 5.

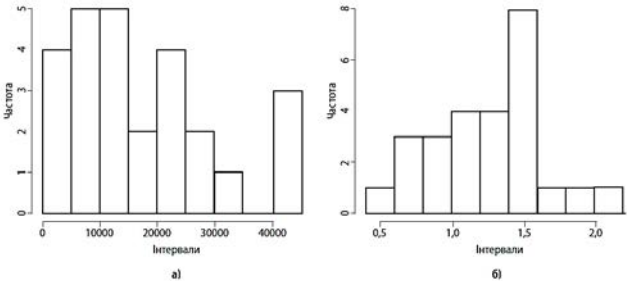


Рис. 1.1. Графік емпіричної функції розподілу рівнів часових рядів капітальних інвестицій банку «Райффайзен БАНК АВАЛЬ» (а) та їх темпів росту (б)

Джерело: розрахунки авторів

Таблиця 1.3

Статистичні характеристики капітальних інвестицій

Статистична характеристика	Капітальні інвестиції	Темп росту капітальних інвестицій
Математичне сподівання	17667,77	1,26
Стандартне відхилення	12308,31	0,41
Коефіцієнт варіації	0,70	0,32
Коефіцієнт асиметрії	0,84	0,10
Коефіцієнт ексцесу	−0,18	−0,46

Джерело: розрахунки авторів

Для темпу росту капітальних інвестицій банків (рис. 1.3) зміна тренду відбувається в точці 9, що відрізняється від траєкторії показника Хер-

Таблиця 1.4

Траєкторії показника Херста (H) та R/S часового ряду темпу росту капітальних інвестицій для «Райффазен БАНК АВАЛЬ»

Часовий ряд	Показник Херста *(H)*	Показник Херста перемішаний *(Hпер)*	Показник Херста перемішаний *(Hпер)*	Показник Херста перемішаний *(Hпер)*
Капітальні інвестиції	*H (BI)* = 0,77	*Hпер (BI)* = 0,51	*D (BI)* = 1,33	5
Темп росту капітальних інвестицій	*H (T)* = 0,96	*Hпер (T)* = 0,53	*Hпер (T)* = 0,53	9

Джерело: розрахунки авторів

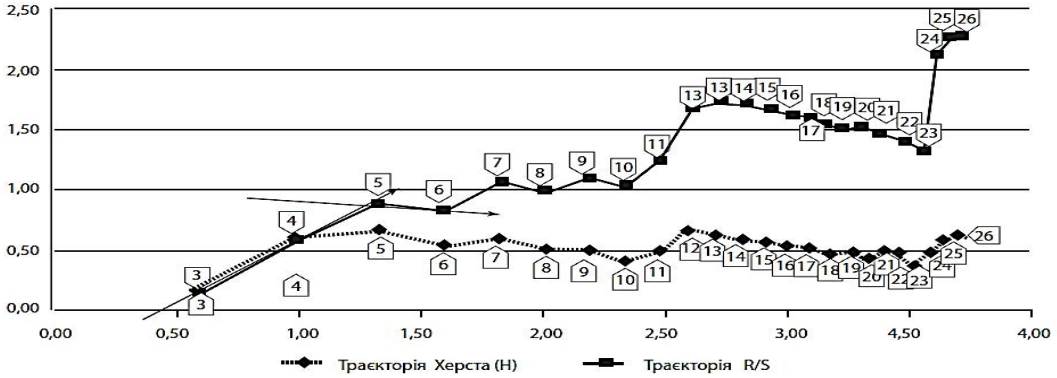


Рис. 1.2. Траєкторії показника Херста (H) та R/S часового ряду капітальних інвестицій банку «Райффайзен БАНК АВАЛЬ» [розрахунки авторів]

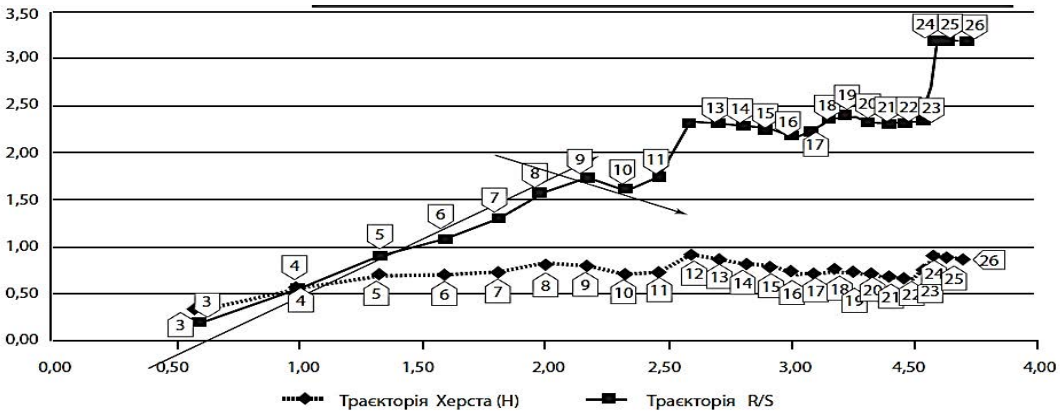


Рис. 1.3. Траєкторії показника Херста (H) та R/S часового ряду темпу росту капітальних інвестицій банку «Райффайзен БАНК АВАЛЬ» Джерело: розрахунки авторів]

ста та R/S капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків.

На основі даних графіків можна отримати наступні дані, табл. 1.4.

У процесі моделювання часових рядів важливим етапом є визначення аттрактора. Методом фазових портретів визначено нестійкі квазіперіодичні періоди – квазіцикли. Для аналізування часового ряду було розділено на послідовність відрізків $(xi, xi+1,..., xi+M-1), i = 1, 2, \ldots, n-M+1$, так званих M-історіями, що є розмірністю фазового портрету, який визначається множиною точок $Фм\ (X) = \{ (xi, xi+1,..., xi+M-1)\}$, $i = 1, 2,\ldots n-M+1$ в M-вимірному евклідовому просторі. При цьому для візуалізації описана множина точок зображена в вигляді траєкторії ланцюгів пар сусідніх точок. Кінцева точка квазіциклу визначається її входженням в окіл початкової точки. При цьому допускається перетин початкового і кінцевого ланцюгів квазіциклу, якщо це приводить до найкращого зближенню його початкової та кінцевої точок [10, с. 207]. Після застосування перевірки фінансової стійкості банку «Райффайзен БАНК АВАЛЬ» було отримано наступний фазовий портрет (рис. 1.4).

На рисунку 1.5 зображено всі шість квазіциклів, які утворилися від розкладання на квазіцикли фазового портрету. Представлені квазіцикли можна позначити через Zn, а їх довжину можна позначити через rn. Нумерація здійснюватиметься відповідно n = 1, 2, 3, 4, 5, 6. Відповідно до цього довжинам квазіциклів можна присвоїти наступні значення: $r_1 = 5$.

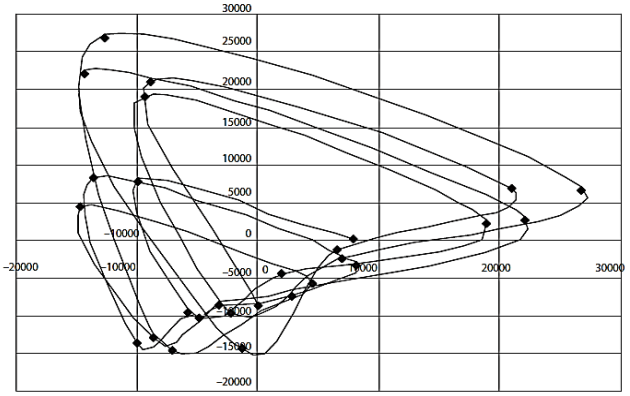


Рис. 1.4. Фазовий портрет часового ряду капітальних інвестицій «Райффайзен БАНК АВАЛЬ»

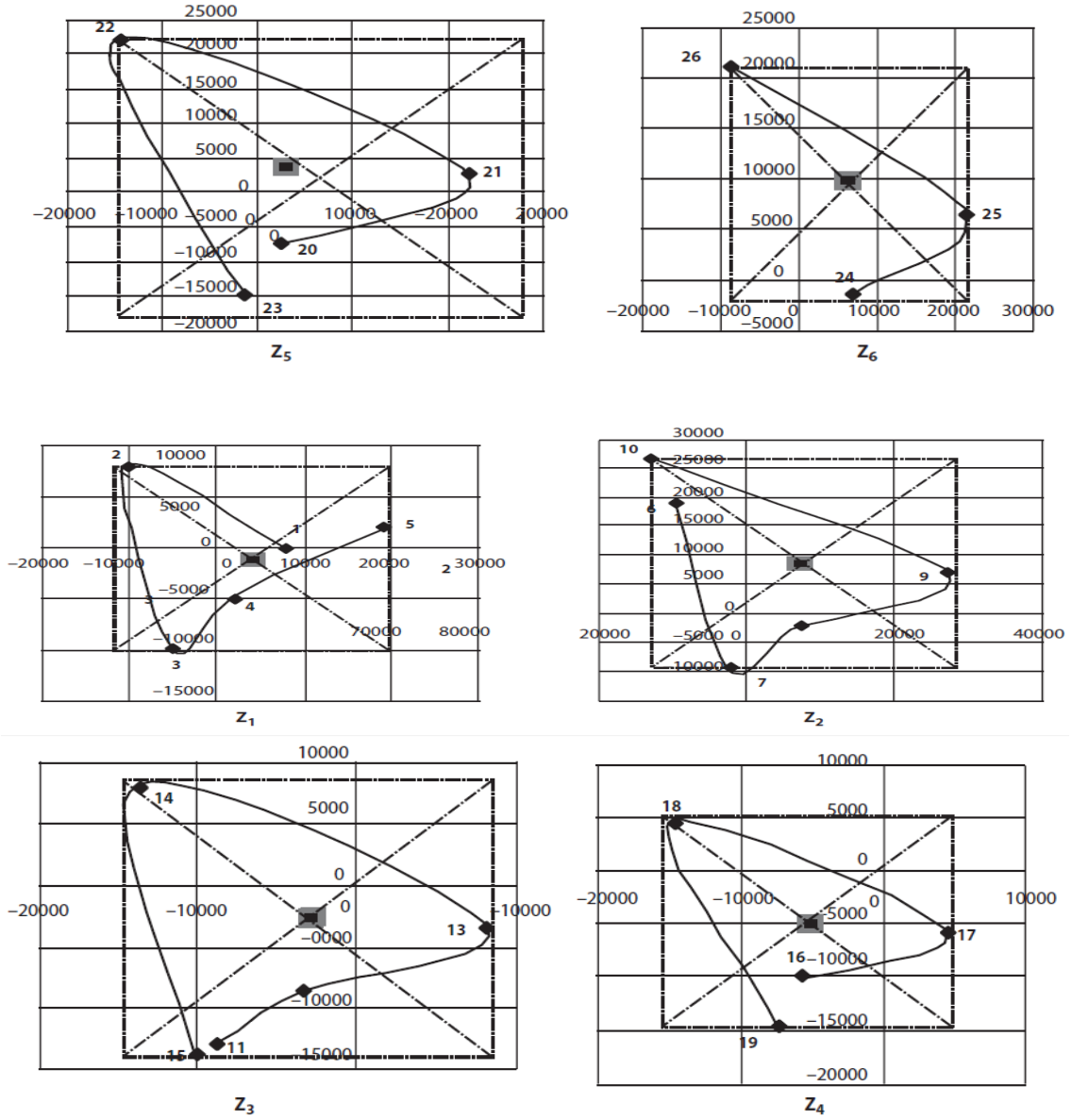
Джерело: розрахунки авторів

Для правильності побудови квазіциклів досліджують характер обертання, а також вивчають напрям руху ланцюгів часових рядів, що з'єднують між собою точки сусідніх значень фазового портрета, який нами досліджується. Щодо будови квазіциклів можна виділити такі ознаки:

– всі квазіцикли є вписаними в прямокутник. Центр прямокутника є одночасно центром квазіциклу;

– всі квазіцикли, представлені на рис. 1.5, обертаються проти годинникової стрілки.

Отже, для часового ряду, представленого на рис. 1.5, можна сформувати таку інформацію: на даній основі після побудови квазіциклів можна вибудувати:



$r_2 = 5$, $r_3 = 5$, $r_4 = 4$, $r_5 = 4$, $r_6 = 3$.

Рис. 1.5. Квазіцикли фазового портрету часового ряду капітальних інвестицій банку «Райффайзен БАНК АВАЛЬ»

Джерело: розрахунки авторів

– траєкторію дрейфу центрів квазіциклів (рис. 1.6);

– траєкторію дрейфу півпериметрів прямокутників квазіциклів (рис. 1.7);

– фазовий портрет траєкторії прямокутників квазіциклів (рис. 1.8).

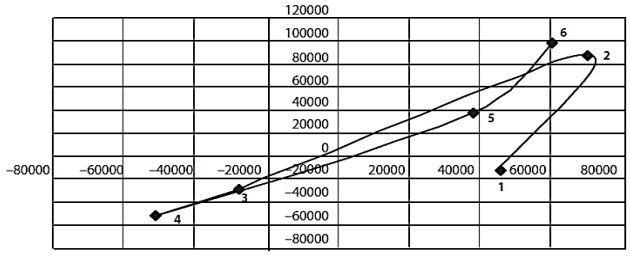


Рис. 1.6. Траєкторія дрейфу центрів квазіциклів

Джерело: розрахунки авторів

Відповідно до рис. 1.6, в траєкторії дрейфу центрів квазіциклів вбачається наступна тенденція: всі представлені точки центру рухаються вздовж бісектриси та мають чітку закономірність до почергової зміни періодів спаду та підйому. З огляду на це можна зробити висновок, що точки спаду на графіках відповідають кризовим рокам та пояснюються кризовими явищами, які на той час спостерігались в економічній системі України. Щодо рис. 1.8., то тут можна зробити наступні висновки: траєкторія описує рух зміни розмірів півпериметрів квазіциклів, що вказує на подальше зменшення розмірів периметрів. Це дає змогу стверджувати, що наступний квазіцикл буде меншим за попередній. Якщо ж перенести результати в площину капітальних інвестицій «Райффайзен БАНК АВАЛЬ», то це вказує на прогнозоване скорочення інвестицій в банк, незважаючи на прогресуючі показники 2013 р.

Висновки і пропозиції. Отже, з огляду на отримані результати в ході проведення досліджень на основі показників капітальних інвести-

цій «Райффайзен БАНК АВАЛЬ» із застосуванням методу нелінійних рівнянь та фрактального аналізу і відповідно до поставленої мети зробимо такі висновки:

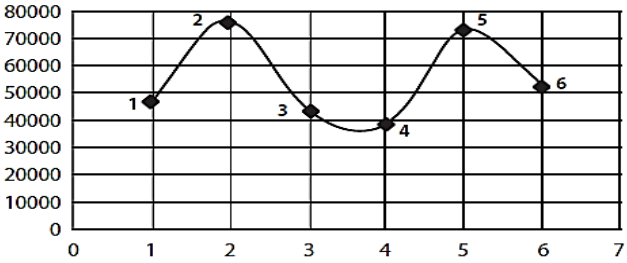


Рис. 1.7. Траєкторія дрейфу півпериметрів прямокутників квазіциклів числового ряду капітальних інвестицій «Райффайзен БАНК АВАЛЬ»

Джерело: розрахунки авторів

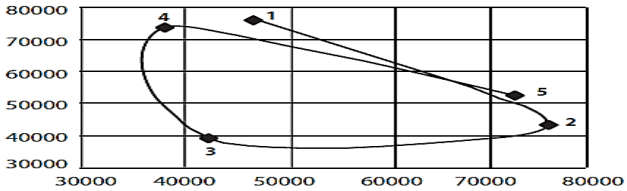


Рис. 1.8. Фазовий портрет траєкторії дрейфу півпериметрів прямокутників квазіциклів числового ряду капітальних інвестицій «Райффайзен БАНК АВАЛЬ»

Джерело: розрахунки авторів

1. Було проаналізовано кількісні показники темпів росту і спаду капітальних інвестицій банку «Райффайзен БАНК АВАЛЬ» у період 2006-2013 рр. Даний метод демонструє свою найкращу перевагу – це надання можливості прогнозування динаміки економічних показників у довгостроковій перспективі, а також детермінація глобальних тенденцій розвитку економічних показників, зокрема показника капітальних інвестицій, визначення квазіциклів часових рядів. Дані дослідження роблять прогнозування більш точним, а управлінським рішенням надають математичної обґрунтованості.

2. Під час досліджень та після їх закінчення було доведено, що аналізований часовий ряд володіє шістьма квазіциклами і показник глибини пам'яті часового ряду становить «п'ять» для кількісного показника.

3. Найголовнішим результатом роботи є визначення найбільш можливого напряму тренду часового ряду капітальних інвестицій – як результат дослідження – тренд має тенденцію до зниження.

4. Метод нелінійних диференційний рівнянь і фрактальний аналіз може бути використаний для прогнозування не тільки показників фінансової стійкості банку, а і для планування будь-яких періодичних показників, що підлягають впливу зовнішніх макро- та мікроекономічних факторів. Зокрема, на мікрорівні: при плануванні базових фінансових показників підприємств у сферах маркетингу і фінансовій діяльності, прогнозуванні фінансової стійкості банку як окремої бізнес-одиниці. На макрорівні можна застосовувати дані методи для планування і прогнозування фінансової стійкості всієї банківської системи, а також прогнозувати деякі фінансові результати багатьох галузей. В окремих випадках дані методи можуть використовуватись і при прогнозуванні зміни валютного курсу.

Список літератури:

1. Буртняк І. В. Дослідження волатильності за допомогою модифікації моделі Блека-Шоулза / І. В. Буртняк, Г. П. Малицька // Бизнес Информ. – 2011. – № 5 (1). – С. 72-75.
2. Вітлінський В. В. Концепції та інструментарій нелінійної економічної динаміки / В. В. Вітлінський, Ю. В. Коляда, А. Я. Махоткіна // Моделювання та інформаційні системи в економіці: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011. – Вип. 84. – С. 29-35.
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки [Текст]: навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
4. Демарк Т. Р. Технический анализ-новая наука: [пер. с англ. Дозорова Т., Дозоров А.] / Томас Р. Демарк. – М.: Евро: Диаграмма, 2006. – 280 с.: ил.; 27 см. – Пер. изд.: The new science of technical analysis / T. R. DeMark. – 1000 экз. – ISBN 5-902537-01-0 (в пер.).
5. Добровольський Олександр Анатолійович. Розробка динамічної моделі банку та її використання в стратегічному плануванні і управлінні: Дис... канд. наук: 08.03.02 – 2002.
6. Колбі Роберт, Мейерс Томас. Енциклопедія технічних індикаторів ринку. – М.: Альпіна, 1998. – 204 с.
7. Коляда Ю. В. Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки: монографія / Ю. В. Коляда. – К.: КНЕУ, 2011. – 297 с.
8. Максишко Н. К. Оцінювання системних характеристик економічної динаміки на базі результатів комплексного фрактального аналізу / Н. К. Максишко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 10 (2). – С. 119-130.
9. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы (1959–1997) / Б. Мандельброт. – Ижевск: R&C Dynamics, 2004. – 256 с.
10. Моделювання економічної динаміки: навч. посібн. / Г. В. Лавінський, О. С. Пшенишнюк, С. В. Устенко, О. Д. Шарапов. – К.: Вид-во «Атіка», 2006. – 276 с.
11. Національний Банк України. Статистичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish
12. Овчаренко Н. Ф. Фазовый анализ экономического временного ряда инвестиций в основной капитал региона // Н. Ф. Овчаренко, Ф. М. Джашеева // Современные проблемы науки и образования. – 2006. – № 2. – С. 16-20.
13. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
14. Поповенко Н. С. Інноваційні процеси у банківській сфері [Текст] / Н. С. Поповенко, Н. Б. Марченко // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 97-104. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://193.27.243.130/cgi-bin/irbis64r_72/cgiirbis_64.e

15. Прокопович С. В. Моделі оцінки діяльності НПФ на основі теорії фракталів / С. В. Прокопович, С. О. Тутова // Проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 71-75.
16. Шелевицкий І. В. Сплайни в цифровій обробці даних і сигналів [Текст] / І. В. Шелевицький, М. О. Шутко, В. М. Шутко, О. О. Колганова. – Кривий Ріг: Видавничий Дім, 2008. – 232 с. – ISBN 978-966-2915-86-0.
17. Шляхта О. А. Моделювання та прогнозування показників фінансової стійкості банку на основі нелінійних диференційних рівнянь та фрактального аналізу [Текст] / О. А. Шляхта, Є. В. Скляр. – Чернівці, 2015. – 30 с.
18. Effizienz und Stabilität von Finanzmärkten: Stehen wir vor einem Paradigmenwechsel?», Wirtschaftsdienst 93, 2013, 16-22.
19. Kaizoji T., Politi M. and T. Lux (Guest editors) Special issue on «New Approaches in Quantitative Modeling of Financial Markets» of Economics, the Open-Access, Open-Assessment Ejournal, 2012.
20. Fricke D. Coping with the Complexity of Financial Markets, Doctoral thesis, Kiel, 2013.
21. Financial Time Series: Stylized Facts for the Mexican Stock Exchange Index Compared to Developed Markets. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econpapers.repec. org/paper/arxpapers/1412.3126.htm

Скляр Е.В., Черничук Л.В.
Буковинский государственный финансово-экономический университет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»

Аннотация
Жизнедеятельность банковской системы, направленная на повышение эффективности ее деятельности и обеспечения устойчивого развития. Для банков низкий уровень эффективности деятельности свидетельствует об ограниченных возможностях развития, низких конкурентных возможностях, повышенную чувствительность к рыночным рискам, неэффективное управление активами и пассивами, и при наличии тенденций к ухудшению может привести к серьезным проблемам в их деятельности, а несвоевременное принятие необходимых мер – к банкротству. В статье предлагается разработка нелинейной точечной, то есть динамической и непрерывной модели банковского механизма и определение их основных преимуществ при принятии управленческих решений. Результаты заключаются в прогнозировании нелинейной точечной модели банковского механизма, ее всестороннее (аналитическое, качественное и количественное) исследование, демонстрируя эффективность математического моделирования для стратегии планирования и тактики управления банковской деятельностью.
Ключевые слова: нелинейные дифференциальные уравнения, фрактальный анализ, моделирование, банковская система, риск, временные ряды, линейная модель.

Skljar E.V., Chernychuk L.V.
Bukovinian State Financial and Economic University

PREDICTION SCENARIOS DEVELOPMENT INDICATORS FINANCIAL STABILITY OF THE BANK «RAIFFEISEN BANK AVAL»

Summary
Purpose research is to design nonlinear point that is dynamic and continuous model of banking mechanism and the determination of their main advantages management decisions taken at particular scenarios for forecasting indicators of financial stability of «Raiffeisen BANK AVAL». The use of fractal analysis to monitor the independent variable for future periods, allows to predict the future value of bank assets and will make management decisions in accordance with mathematical calculations.
Keywords: nonlinear differential equations, fractal analysis, modeling, banking, risk, time series, linear model.

UDC 620.92

WIND ENERGY DEVELOPMENT IN POLAND ON THE BACKGROUND OF THE EUROPEAN UNION

Skudlarski Ja., Zelazinski T.
Warsaw University of Life Sciences (SGGW)
Makarchuk O.G.
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Zając S.
State Higher Vocational School in Krosno, Poland

In the article is investigated the development of wind energy in Poland, comparing it with the European Union. There is analysed increases of wind turbines and production of electricity from wind. Features of law regulation of wind power in Poland and European Union countries are evaluated.
Keywords: wind power, renewable energy, development, Poland, the European Union.

Problem formulation. Wind energy is a booming sector of renewable energy in the world [1]. In 2013 the installed capacity in wind energy worldwide reached 318.6 GW. In 2013 in the world capacity of installed wind power plants came increased by 35.6 GW, of which European Union countries accounted for 11.3 GW [2]. The greatest interest in wind power exists in Asia, North America and Europe. The importance of Europe's wind power market has declined substantially. The share of European wind energy in terms of newly installed capacity in 2004 was 75%, while in 2009 only 25%. Currently the leading position in the wind energy sector is taken by China. According to the data of the World Wind Energy Council (GWEC) in the country there was increase of installed capacity of 13 GW in 2012 to 16.1 GW in 2013, resulting in total installed capacity in China is 91.4 GW [2].

In 2013 there was a decline in the rate of increase of new capacity in the United States. In 2013, 1.1 GW of new capacity was installed, while a year earlier it amounted to 13.1 GW. The reason for this disproportion is delayed extension of federal tax credits system, which expired on 31122012. This mechanism admitted tariff in the amount of $0.023/kWh for the first 10 years of production. In the absence of financial guarantees investors paused for new investments [2].

Slowdown in the wind energy market in 2013 was also recorded in the European Union. The European Union, already enlarged with Croatia, connected in 2013 to 11.2 GW of installed capacity in wind turbines, compared to 12.7 GW in 2012, which means a decrease in the growth rate of the size of 11.5%. The total installed capacity in the European Union (including switched off from use wind turbines) was 117.7 GW in late 2013.

Year 2014 saw an improvement in the market for wind power, after the slowdown in 2013. In the world more than 52 GW have been installed, 15 GW more than in 2013 (37 GW). The growth rate was 41.4% in 2014, reaching a total of 371 GW [4]. In the European Union increase of installed capacity amounted to 12.4 GW. At the end of 2014 total installed capacity in the EU exceeded 130 GW. The percentage of the global wind energy market in 2014 amounted to 36.5% [4]. In Europe there are significant disparities between the level of development of the wind energy market in each country of the European Union resulting from geographical and climatic diversity [3].

In Poland, wind power has developed since the early 90s. The first windmill in Poland was erected in 1991 at the previously existing hydropower plant in Żarnowiec. Currently, the site includes a wind farm of Lisewo. The industry's first wind farm in Poland was Barzowice wind farm. According to data from the Energy Regulatory Office at the beginning of October 2015 in Poland there were 981 wind turbines with a total capacity of 4,117.4 MW. In 2013, Poland was on the 9th place among the countries of the European Union in terms of installed capacity in wind energy [4].

Analysis of recent publications. Wind energy development opportunities in Poland are often addressed in the literature. The authors of the works in this subject are: P. Kacejko and M. Wydra, Z. Ząber, and Soliński et al., A. Chochowski, A. and P. Fajerska Dunal, Nalepa K. et al., A. Gielnik and R. Rosicki, G. Kalda, M. Kachel-Jakubowska and L. Karasek [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14].

A comprehensive publication on the development of wind energy in Poland is a collective work by G. Wisniewski, K. Micjhalowska-Klapand, S. Kocof Renewable Energy Institute [15]. It shows the potential of wind energy, economic and social benefits of wind energy in Poland and the impact of wind energy on the environment. The publication was made in 2012, and presented data covers the period up to 2011.

Unresolved parts of the general problem. Despite the great scientific and practical interest to the wind energy development, many questions remain open and unresolved. In the available literature no publications containing recent data are found. This paper is intended to complement the knowledges in the available literature.

Setting tasks. The aim of the study was to compare the state of and prospects for the development of wind energy in Poland compared to other European Union countries. The source of the data used in this study were available reports, year book sand statistical studies Polish and EU publications on issues of wind power development. Tabular and descriptive methods were used.

Statement of the main material of the study. An important in the development of renewable en-

© Skudlarski Ja., Zelazinski T., Makarchuk O.G., Zając S., 2016

ergy in the European Union countries was Directive 2001/77/EC on the promotion of the internal market in electricity from renewable sources. The document pointed out the main directions, providing great freedom in achieving the objectives. Poland, as a member of the European Community aligns its policies on renewable energy sources into EU policy. Since 2009, Poland applies Directive 2009/28/EC of the European Parliament on the promotion of energy from renewable sources. According to the Directive states commit to reduce greenhouse gas emissions, and increase the percentage of renewable energy in the overall energy balance [16].

The development of renewable energy sources in Poland, including wind power is one of the priorities listed in the document «Polish Energy Policy until 2030». The document was adopted by the Council of Ministers on 10 November 2009 and includes a strategy to implement solutions meeting the challenges of the Polish energy sector. It provides for mechanisms to encourage the development of renewable energy sources.

Energy Policy assumptions are summarized as adopted by the Council of Ministers on7 December 2010 the National Action Plan for energy from renewable sources («NAP»). In this document, the Council of Ministers stressed that assumes continued support for renewable sources of energy [17].

In 2005, Poland amended energy law. According to the new regulation electricity supplier is required to purchase energy generated from renewable sources (with facilities located in the area of seller's operations). The origin of energy from renewable sources is confirmed by so called 'A certificate of origin'. This document is issued by the Energy Regulatory Office at the request of energy producers [16].

It is required to obtain a license to sell electricity to the grid manufacturer. This is not applicable only the owners of small power plants, generating electricity for their own use.

In Poland the wind turbines are usually connected to the medium or high voltage. Connecting the wind power plant to the National Energy System is governed by the following legislation: the Energy Law, the Minister of Economy and Labour of 20 December 2004 (Journal of Laws of 2004 № 2, pos. 6). Operation and Maintenance Instruction of the Transmission System (...) and the Operation and Maintenance Manual of Distribution System (...) [16].

On 4 May 2015 Poland signed into law on renewable energy sources. In addition to administrative simplification the new law also defines the conditions of repurchase of the energy produced by micro installations with a capacity below 40 kW and small installations from 40 kW to 200 kW. For energy producers with domestic installations up to 10 kW, the Act introduces a preferred embodiment of a system called FIT (feed-in-tariff) that guarantees a fixed price of repurchase, for a period of 15 years from commissioning of such installations. Individuals, without establishing a business, and the company, without having to obtain a license can benefit from specified by law tariffs [18]. According to the adopted law on renewable energy sources, all new projects involving the construction of renewable energy sources, whose owners will want to use the support system in force after 2015, must be reported to the auction. In the auction, baskets auction for RES installations with a capacity of 1 MW and above 1 MW, will support investors who, in the case of projects submitted gathered permits necessary to start the production of energy, which is confirmed by the Energy Regulatory Office and offered the lowest prices for the sale of energy [19].

The development of wind energy in Poland against EU countries.

At the end of June 2015 the power of wind farms in Poland amounted to 4.1 GW. For comparison, the total installed capacity of the National Power System amounted to approx. 38.1 GW. Polish power industry increasingly reduces reliance on traditional fossil fuels, but still conventional power plants that use coal and lignite were responsible for producing 86% of electricity production in 2014.

At the end of 2014 installed capacity in wind farms in Poland amounted to 3.8 GW, an increase of 8% compared with the previous year. Throughout the European Union the installed capacity in wind energy reached 130.4 GW, an increase of 10% from a year earlier. In 2014 in European Union countries installed capacity came to 12.4 GW of. Most wind farms came in Germany, which is the leader in wind energy production in Europe. The total installed capacity in the country by the end of 2014 amounted to 40.4 GW. Further leaders in Europe are Spain (22.9 GW) and the UK (12.4 GW). Poland in terms of installed capacity in wind power plants in 2014 took the ninth position.

The installed capacity of wind farms in Poland and selected EU countries (as of 2014) are shown in Figure 1.

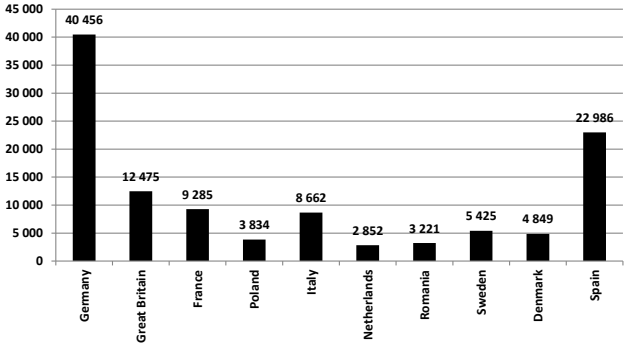


Fig. 1. The installed capacity of wind farms in selected EU countries in 2014 [MW]

Source: own study based on the EurObserv'ER Annual Report 2015

Over 60% of new wind power plants were established in Germany, the UK, France and Sweden. In terms of capacity growth of wind farms in 2014 Poland took the fifth position in the market in the European Union. In 2014 in Poland wind farms with a capacity of 444.5MW were started. Among the EU countries in terms of growth in capacity in the sector in 2014 the next places were taken by Romania (438 MW), Austria (411MW), Belgium (306), Ireland (222 MW) and Finland (184 MW) [4]. Capacity growth of wind farms in Poland and selected EU countries is shown in Figure 2.

The increase in installed capacity in the EU in naturally leads to increased production of wind

energy. From the data available to the EurObserv'ER consortium one may conclude that electricity production in 2014 rose only by 5.3% to 247 TWh/year. This is much less than last year, when wind conditions across southern Europe were much more favourable.

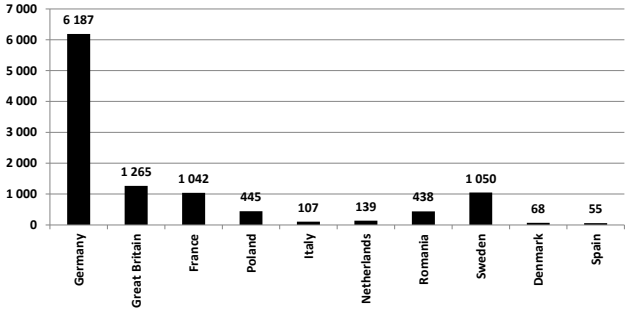


Fig. 2 Increase in wind farm capacity in selected EU countries in 2014 [MW]

Source: own study based on the EurObserv'ER Annual Report 2015

The share of wind in energy balance in the EU increased to 7.5% of electricity consumption compared to 7.1% in 2013. The leading producers of wind power are Germany (56 TWh), Spain (51.1 TWh) and the United Kingdom (31.5 TWh). Poland in terms of electricity production from wind turbines in 2014, took ninth place in Europe. Electricity production from wind power plants in Poland and selected EU countries in 2013-2014 is shown in Figure 3.

Poland is perceived by investors as a country with high potential for wind power energy development. According to the «National Action Plan» wind energy in Poland will play a crucial role in achieving the 15% target of renewables in energy consumption in 2020. Wind energy can be extracted from large wind farms as well as small wind turbines, called 'household' whose nominal power is approx. 100 kW [20].

Forecasts of wind energy sector expect installation of approx. 13 GW in 2020, while the increase in energy production from wind power is estimated to be approx. 24% in 2020, and almost 45% in 2030. The forecast also predicts an increase in employment in the sector wind power up to approx. 66,000 people in full-time equivalent jobs [21].

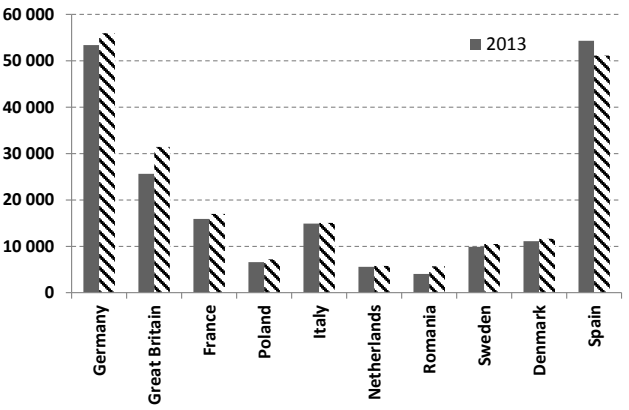


Fig. 3. Production of electricity from wind farms in selected EU countries in 2013 and 2014 [TWh]

Source: own study based on the EurObserv'ER 2015

The development of wind energy is determined by the wind energy resources in the country. The greatest potential for wind energy development is located in northern Poland where the average wind speed ranges from 5 m/s to 7.5 m/s at a height of 50 m. The most favorable conditions occur in the Baltic Sea, and especially its eastern regions, on the north – eastern part of the Poland comprising around Suwalki and Goldap and differentiated open regions of Warmia, Mazury and Pomerania and the southern Polish foothills. Unfavourable wind conditions prevail throughout most of the highlands of the country. Calculations carried out by the Institute of Meteorology and Water Management (IMGW) show that on 30% of the country there are good wind conditions, while very favourable conditions are on 5% of area. Unfortunately, the investment is the construction of a wind farm meets certain environmental and economic barriers [22].

According to data of the Energy Regulatory Office (ERO) in mid-2015. Poland had 981 wind turbines (in 2014, there were 890), and their installed capacity amounted to 4117.4 MW (in 2014 – 3 668 MW). The majority of installed capacity currently comprises approx. 50 largest wind farms, located mainly in northern Poland. Wind power dominates in Western Pomerania (1,154 GW), Pomeranian (459.8 MW) and Greater (454.2 MW) [23]. Most wind turbines are located in Kujawsko-Pomorskie (237), and the least in the region of Lublin (5). Installed capacity in wind farms in Poland in the years 2005-2014 are shown in Figure 4.

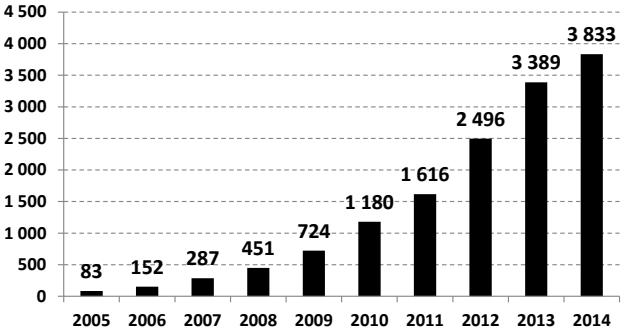


Fig. 4. The installed capacity of wind farms in Poland in the years 2005-2014 [MW]

Source: own study based on ERA

Since 2005, the share of wind energy in total energy production from renewable sources has been steadily increased – now it is already approximately 20%. In 2011 for the first time wind power produced more electricity than water power sector. More «green» energy technologies came only from co-firing, which, however, is decadent and in the coming years will cease to play a dominant role [15].

The share of wind power in the energy balance of electricity acquired from renewable sources in 2013was 35%. Despite the development, wind energy represents only 6% of total obtaining energy from renewable sources [24].

Since 2004 Poland has noted a significant increase in electricity production from wind power plants. Intensive growth took place from 2010. In 2014wind power plants produced 7624 GWh of electricity. To 30.09.2014, the wind power plants

achieved 5352 GWh of electricity [data ERO]. Electricity production from wind power in Poland in the years 2004-2014 is shown in Figure 5.

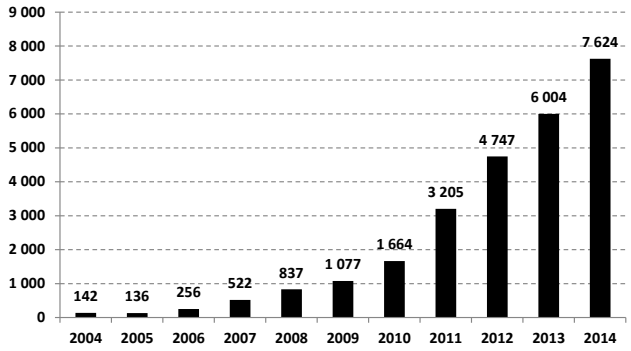


Fig. 5. Production of electricity from wind energy in Poland in the years 2004-2014 [GWh]

Source: own study based on CSO and the Energy Regulatory Office

National Action Plan for the promotion of renewable energy sources (KPD) also includes the development of small wind energy (less than 100 kW). It was assumed that in Poland by 2020 there will be 550 MW in total installed power from small wind turbines, which is equivalent to about one hundred thousand installations [25].

Conclusions and proposals. In Poland there is significant growth in electricity production from renewable sources. Wind power is an intensively developing area of renewable energy in Poland. Since 2004 Poland has recorded a significant increase in electricity production from wind, which in 2014 reached 7.6 TWh. Poland's participation in the production of electricity from wind energy installations in the European Union in 2014 amounted to about 3%. Poland's participation in the installed capacity of wind energy in the EU in 2014 reached 2%. In terms of installed capacity and electricity generated Poland takes 9th position in Europe. In 2014 Poland recorded a significant increase in installed capacity of wind energy (444.5 MW). It was higher than in Spain (increase of 55 MW), and Italy (107 MW), the countries that are leaders in the production of electricity from wind.

The development of renewable energy sources in Poland, including wind power is one of the priorities listed in the document «Polish Energy Policy until 2030». Wind power development is to be encouraged by law on renewable energy sources, enacted in 2015.

References:

1. Raport PSEW (Polskie Stowarzyszenie Energetyki Wiatrowej) 2010: Raport «Wizja rozwoju energetyki wiatrowej w Polsce do 2020 r. Źrydło dostępu: http://www.consus.eu/pliki/raport_ieo_psew__wizja_rozwoju_energetyki_wiatrowej_w_polsce_do_2020_r._-_podsumowanie.pdf (stan z 10.11.2015).
2. EurObserv'ER 2014, Biuletyn energii odnawialnej. Energetyka wiatrowa. Źrydło dostępu: http://www.energies-renouvelables.org/observ-er/stat_baro/observ/baro-jde14_po.pdf (stan z 10.11.2015).
3. Mazur-Wierzbicka E., 2013: Stan i perspektywy rozwoju energetyki wiatrowej na świecie. Ekonomia = Economics, № 1 (22), s. 86-96.
4. EurObserv'ER 2015, Biuletyn energii odnawialnej. Energetyka wiatrowa. Źrydło dostępu: http://www.eurobserv-er.org/biuletyn-energii-odnawialnej-energetyka-wiatrowa-2015/ (stan z 22.11.2015)
5. Kacejko P., Wydra M., 2001: Energetyka wiatrowa w Polsce − analiza potencjalnych ograniczeń bilansowych i oddziaływania na warunki pracy jednostek konwencjonalnych, Rynek Energii № 2, s. 30.
6. Soliński I., Soliński B., Solińska M., 2008: Rola i znaczenie energetyki wiatrowej w sektorze energetyki odnawialnej, Polityka Energetyczna № 1 (Tom 11), s. 451−456.
7. Chochowski A., Energetyka wiatrowa, w: F. Krawiec (red.),Odnawialne źrydła energii w świetle globalnego kryzysu energetycznego. Wybrane problemy, Difin, Warszawa 2010, s. 125−128.
8. Fajerska A., Dunal P., Możliwości rozwoju energetyki wiatrowej w Polsce i jej wpływ na zagospodarowanie przestrzenne kraju. Źrydło dostępu: http://pbc. up.krakow.pl/Content/5231/20150630_mu_ra_mozliwosci_rozwoju_energetyki_a_fajerska.pdf (stan z 21.11.2015)
9. Nalepa K. (red.), Miąskowski W., Pietkiewicz P., Piechocki J., Bogacz P., 2011: Poradnik małej energetyki wiatrowej. Olsztyn.
10. Gielnik A., Rosicki R. Energetyka wiatrowa w Polsce − możliwości rozwoju i zagrożenia. Źrydło dostępu: https://repozytorium.amu.edu.pl/bitstream/10593/6064/1/Energetyka%20wiatrowa%20w%20Polsce%20%E2%80%93%20mo%C5%BCliwo%C5%9Bci%20rozwoju%20i%20zagro%C5%BCenia.pdf (stan z 21.11.2015).
11. Kachel−Jakubowska M., Karasek Ł., 2012: Zasoby i możliwości wykorzystania energii wiatru na terenie wojewydztwa lubelskiego. Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering: 2012, vol. 57, № 2, s. 99-102.
12. Barzyk G., 2010: Rozwyj krajowej energetyki wiatrowej w trzech aktach. Czysta Energia, № 4, s. 30-33.
13. Ząber Z., 2002: Możliwości wykorzystania energii wiatru w małych siłowniach wiatrowych oraz potencjału wody w małych elektrowniach wodnych. Czysta Energia, № 10, s. 30-31.
14. Kalda G., 2013: Perspektywy rozwoju energetyki wiatrowej w Polsce do 2020 roku. Czasopismo Inżynierii Lądowej, Środowiska i Architektury. Z 60, № 4, s. 45-56.
15. Wiśniewski G., Michałowska-Klap K., Koć S. 2012: Energetyka wiatrowa − stan aktualny i perspektywy rozwoju w Polsce. Instytut Energetyki Odnawialnej (EC BREC IEO), Warszawa.
16. Aspekty prawne związane z energetyką wiatrową. Źrydło dostępu: http://www.zielonaenergia.eco.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=198:aspekty-prawne-zwizane-z-energetyk-wiatrow&catid=48:wiatr&Itemid=205 (stan z 23.11.2015).
17. Ramy prawne projektyw związanych z odnawialnymi źrydłami energii w Polsce. [Źrydło dostępu]: http://www.paiz.gov.pl/prawo/odnawialne_zrodla_energii (stan z 23.11.2015).
18. Ustawa o OZE wchodzi w życie 4 maja 2015 roku [Źrydło dostępu]: http://www.odnawialnezrodlaenergii.pl/oze-aktualnosci/item/1665-ustawa-o-oze-wchodzi-w-zycie-4-maja-2015-roku (stan z 23.11.2015).
19. Ceny referencyjne dla aukcji OZE na 2016 r. [Źrydło dostępu]: http://gramwzielone.pl/trendy/18093/ceny-referencyjne-dla-aukcji-oze-na-2016-r (stan z 23.11.2015).

20. Wiśniewski G., Böll-Stiftung H., 2012: Kolektory słoneczne, systemy fotowoltaiczne, małe elektrownie wiatrowe; Instytut Energetyki Odnawialnej (EC BREC IEO), Warszawa.
21. Raport IEO (Instytut Energetyki Odnawialnej), 2010: Wizja energetyki wiatrowej w Polsce do 2020 roku – raport. Szczecin.
22. IEO (Instytut Energetyki Odnawialnej), 2007: Możliwości Wykorzystania Odnawialnych Źrydeł Energii w Polsce do 2020. Warszawa.
23. Raport: Energetyka wiatrowa w Polsce 2015. Źrydło dostępu: http://www.odnawialnezrodlaenergii.pl/energia-wiatrowa-aktualnosci/item/2331-raport-energetyka-wiatrowa-w-polsce-2015 (stan z 10.01.2015).
24. GUS Energia ze źrydeł odnawialnych w 2014 r., Warszawa. Źrydło dostępu: http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/energia-ze-zrodel-odnawialnych-w-2013-r-,3,8.html (stan z 27.11.2015).
25. Raport IEO (Instytut Energetyki Odnawialnej), 2011: Rynek małych elektrowni wiatrowych w Polsce. Warszawa.

Скудларскі Я., Желазінскі Т.
Варшавський університет природничих наук «SGGW»
Макарчук О.Г.
Національний університет біоресурсів та природокористування України
Заєць С.
Державна вища професійна школа в м. Кросно, Польща

РОЗВИТОК ВІТРОВОЇ ЕНЕРГІЇ В ПОЛЬЩІ НА ФОНІ ЄРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Анотація
У статті досліджується розвиток вітрової енергетики в Польщі у порівнянні з Європейським Союзом. Проаналізовано зростання вітрових турбін та виробництва електроенергії з вітру. Розглянуто особливості законодавчого регулювання вітрової енергії в Польщі та Європейському Союзі.
Ключові слова: вітрова енергетика, відновлювані джерела енергії, розвиток, Польща, Європейський Союз.

Скудларски Я., Желазински Т.
Варшавский университет естественных наук «SGGW»
Макарчук О.Г.
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины
Заец С.
Государственная высшая профессиональная школа в г. Кросно, Польша

РАЗВИТИЕ ВЕТРОВОЙ ЭНЕРГИИ В ПОЛЬШЕ НА ФОНЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация
В статье исследуется развитие ветровой энергетики в Польше по сравнению с Европейским Союзом. Проанализировано увеличение ветровых турбин и производства электроэнергии из ветра. Рассмотрены особенности законодательного регулирования ветровой энергии в Польше и Европейском Союзе.
Ключевые слова: ветровая энергетика, возобновляемые источники энергии, развитие, Польша, Европейский Союз.

УДК 330.322

СТАН ТА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Сокач М.І., Цікал А.С., Гаватюк Л.С.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

У роботі розглядаються основні питання інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Аналізуються основні тенденції, можливості та загрози розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Розглядаються пріоритетні напрями інвестиційно-інноваційної політики держави. Аналізується стан та особливості розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності економіки України на сучасному етапі.
Ключові слова: інвестиційна та інноваційна діяльність, інвестиційно-інноваійна політика,інвестиції, інновації, іноземні інвестиції.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки значна увага повинна приділятися підтримці інвестиційних інновацій. Тому що активізація інвестиційних процесів дає перспективу розвитку наукоємних галузей промисловості та структурної перебудови економіки. Оптимальним варіантом розвитку інвестиційної діяльності в Україні є проведення стимулюючої державної політики в цій сфері, а також відповідного законодавчого забезпечення.

Аналіз останніх досліджень й публікацій. Проблемам управління інвестиційною та інноваційною діяльністю в сучасній теорії приділяється досить багато уваги, у тому числі питанням формування ефективного механізму управління залученням державних та іноземних інвестицій. Огляду цих питань присвячено наукові праці сучасних українських економістів і науковців та в економічній літературі зарубіжних країн. Цьому питанню присвячені праці С. Шмідта, О. Амоші, П. Бажала, В. Бочарова, Г. Бірмана, І. Бланка, І. Лукінова, Р. Брели, В. Гейця та ін.

Постановка завдання. Дослідження основної тенденції розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, а також розробка шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції, як відомо, є одним із найбільш важливих показників життєдіяльності суспільства в цілому. Інвестиції й інновації – дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, які є найбільш вразливими при різких змінах економічної та політичної ситуації. Структурно-інвестиційні перетворення економіки України жадають від підприємств активної інвестиційної і інноваційної діяльності, але це не можливо без розвитку державної політики у цій сфері. Слід зазначити, що інвестиційно-інноваційна діяльність, у порівнянні з інноваціями, є більш привабливою для зовнішніх інвесторів. Тому для України дуже важливим є залучення іноземних інвестицій. Розглянемо обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за останні 10 років на рис. 1 [6].

За даними Міністерства економічного розвитку й торгівлі України у січні–червні 2015 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1042,4 млн. дол. США та вилучено 351,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації, за даними Держстату, за цей період становить 3604,0 млн. дол. США (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 3539,3 млн. дол. США).

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2015 року становив 42851,3 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення складає 1000,5 дол. США.

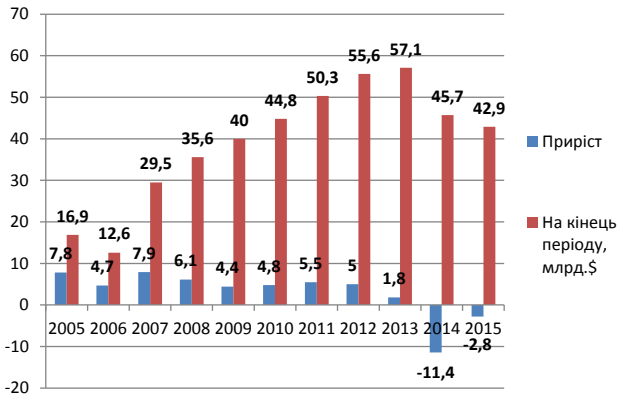


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. доларів США

Джерело: [6]

Державною цільовою програмою розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [3] визначено, що основними чинниками, які негативно впливають на інвестиційний клімат і зумовлюють високий ризик інвестування підприємств в Україні, є надто затяжний і непослідовний характер ринкового реформування економіки, правова, економічна й політична нестабільність, недосконала фінансово-кредитна і податкова система, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури, відсутність ринку землі, а також низький рівень сприяння органів місцевої влади у здійсненні інвестиційної діяльності на місцях. Підтвердженням цьому є те, що за рейтингом Всесвітнього банку «Ведення бізнесу», Дослідження охоплює результати за друге півріччя 2014 року і перше півріччя 2015 року Україна займає 83 позицію із 189 країн, що досліджувались. Серед лідерів – Сінгапур, Нова Зеландія, Гонконг та США. У відповідності з новою методикою в минулорічному рейтингу Україна опинилася б не на 96 місці, а на 87 місці. Таким чином, результат країна покращила лише на чотири позиції. Країна другий рік поспіль покращує результат. У 2014 році Україна посіла 96 місце в рейтингу Doing Business, поліпшивши свої позиції на 16 пунктів. Так, за І квартал 2013 року зростання капітальних інвестицій становило 3% у річному

© Сокач М.І., Цікал А.С., Гаватюк Л.С., 2016

вимірі. Частка кредитів банків як джерела фінансування капітальних інвестицій у цей період зросла майже вдвічі і становила 25% (12,6% – у І кварталі 2012 року). У номінальному вираженні кредити банків у структурі капітальних інвестицій збільшилися в 2,1 раза. Найбільші темпи приросту капітальних інвестицій були зафіксовані в переробній промисловості (12,8%) та сільському господарстві (10%). Водночас несприятлива для українських виробників кон'юнктура світових товарних ринків об'єктивно позначалася на динаміці промислового виробництва, обсяг якого в першому півріччі 2013 року зменшився на 5,3% з відповідним періодом минулого року.

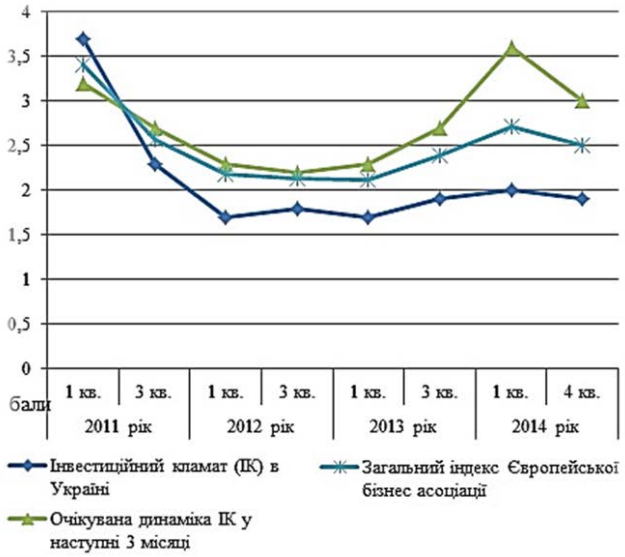


Рис. 2. Оцінки інвестиційного клімату України Європейською Бізнес Асоціацією за 2011-2014 рік

Джерело: [4]

Отже, найкращі показники інвестиційного клімату в Україні були в 2011 році, де в першому кварталі оцінка ЄБА становила 3,7 бала (рис. 2). Це пов'язано із проведенням в Україні Євро-2012, що стимулювало збільшення інвестицій в економіку країни. В подальшому інвестиційний клімат України був значно нижчим, і протягом 2012-2014 років не зміг піднятися позначки вище двох балів. При цьому характерним є те, що очікування керівників компаній-учасниць ЄБА щодо динаміки інвестиційного клімату у наступні 3 місяці з 3-го кварталу 2011 року значно переважає показники інвестиційного клімату України, сягнувши в першому кварталі 2014 року позначки 3,6 бала. Тобто, на думку опитаних, Україна має хороші перспективи щодо розвитку та покращення свого інвестиційного клімату. Урядом пропонуються нові законопроекти та реформи, які мають покращити ситуацію в країні, проте вони насправді не мають того ефекту, який чекали від цих заходів.

Показники загального індексу ЄБА лежать між показниками інвестиційного клімату та очікуваної динаміки його змін. Стрибок індексу ЄБА відбувся в першому кварталі 2014 року внаслідок позитивних змін в політичному становищі України, саме тому і були такі високі очікування щодо позитивної динаміки інвестиційного клімату. Проте в кінці 2014 року загальний індекс ЄБА знову знизився, що пов'язано із веденням на території України воєнних дій, в такій ситуації навіть підписання «Угоди про асоціацію» з Європейським Союзом не могло позитивно вплинути на інвестиційний клімат та й загальний індекс ЄБА України в цілому.

Таким чином, проаналізувавши макроекономічні показники, індекс економічних свобод, легкість ведення бізнесу в Україні за 2011-2014 роки ми дійшли висновку про непривабливість національної економіки для іноземних інвесторів. Низько оцінюється інвестиційний клімат України також за даними Європейської Бізнес Асоціації.

Отже інвестиційний клімат України є несприятливим для заохочення іноземних інвесторів вкладати свої фінансові ресурси в національну економіки. Тому, для покращення інвестиційної привабливості України ми пропонуємо здійснити заходи щодо покращення податкового клімату та реформування системи податкових стимулів. Так, необхідно забезпечити стимулювання модернізації виробничих фондів та впровадження новітніх технологій, збільшення інвестицій в інноваційні проекти та підтримати інвестиційну активність малого бізнесу. Важливим напрямком роботи в контексті покращення сприятливості податкового клімату для підприємницької діяльності є продовження спрощення податкової звітності та обліку, а також знизити податковий тиск на підприємницький сектор.

Так за результатами опитувань можна прослідкувати (рис. 3), що за 2013-2014 роки, після майже дворічних стабільно низьких експертних оцінок відбувається зріст індексу інвестиційної привабливості, що здебільшого пов'язують з підготовка до підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС. Те, що ці очікування бізнесу не справдилися, призвело до суттєвого падіння індексу у 4-му кварталі 2013 року, до найнижчого рівня за всю історію його вимірювання – 1,81. Очікування на перший квартал 2014 року є також негативними, експерти вважають, що інвестиційний клімат в Україні буде й далі погіршуватися. Серед основних причин негативних змін в інвестиційному кліматі протягом 2013-2004 років опитані респонденти зазначають (рис. 3). Отже, одними із головних негативних змін у 4 кварталі 2013 року стали – відмова України від підписання Угоди про Асоціацію з ЄС, пов'язані з цим політична нестабільність, економічні ризики, в тому числі очікування падіння національної валюти.

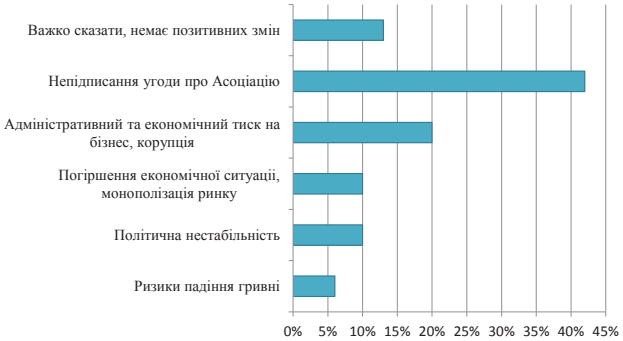


Рис. 3. Причини негативних змін в інвестиційному кліматі протягом 2013-2014 років

Джерело: [3]

Отже, варто відзначити, що інвестори зацікавлені у вкладенні грошових коштів в економіку України, проте наявність великої кількості стримуючих факторів таких як: не прогнозована інфляція, наявність тіньової економіки, недосконалість законодавчої бази, податковий тягар та інше не сприяє пожвавленню інвестиційної діяльності в Україні. Так, державним агентством України з інвестицій та розвитку була розроблена концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [3], в якій зазначені певні шляхи і способи розв'язання проблем, такі як:

1) покращання інвестиційного клімату; створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки через удосконалення законодавства, спрямованого на активізацію інвестиційної діяльності; зняття перешкод і стимулювання залучення інвестицій;

2) удосконалення методології розробки та оцінювання інвестиційних проектів;

3) розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;

4) забезпечення ефективності та прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства (концесії, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції тощо).

Проте, як показує проведений нами аналіз інвестиційної діяльності починати все ж таки необхідно, насамперед, з:

1) стабілізації політичної, економічної ситуації у країні;

2) забезпечення правового захисту інвесторам та бізнесу загалом;

3) ліквідації адміністративного та економічного тиску на бізнес. І саме комплексне використання всіх цих заходів може забезпечити ефективність інвестиційної діяльності України в майбутньому. Виходячи з висновків варто окреслити, що перспективи подальших досліджень полягатимуть у визначенні інструментарію оцінювання стримуючих факторів, що виступатимуть загрозою для майбутніх інвестицій.

Висновки. Оптимальним варіантом розвитку й активізації інвестиційної діяльності в Україні є проведення активної державної політики в цій сфері. Зараз для України важливою є розробка системи державних, регіональних і галузевих інвестиційно-інноваційних програм, спрямованих на збільшення внутрішніх та іноземних інвестицій за рахунок кредитних та податкових пільг.

Залучення іноземних інвестицій має особливі переваги для економіки країни, що відповідає наступним державним інтересам. Вони виступають як додаткове джерело накопичення, що у свою чергу, істотно збільшує інвестиційні ресурси для відновлення та розширення інноваційної діяльності, реалізації інвестиційних проектів і програм, що забезпечує інноваційний розвиток економіки. Прямі іноземні інвестиції несуть із собою сучасні інноваційні технології, які забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції. Іноземні інвестиції приносять досвід вітчизняній економіці щодо функціонування світової ринкової економіки. Іноземні інвестиції прискорюють процес входження вітчизняної економіки у світове господарство.

Для забезпечення відповідного рівня стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності необхідно створити ефективну систему оподаткування. Податкове стимулювання інноваційно-інвестиційної активності має стати ключовою ланкою державної інноваційно-інвестиційної політики. Податкова підтримка є ефективним інструментом державного впливу на інноваційно-інвестиційну активність суб'єктів господарювання. Система оподаткування має бути простою і зрозумілою для платників податків, не повинно бути політики збору податку будь-якою ціною, веденню бізнесу не повинні перешкоджати численні перевірки.

Доцільно провести реструктуризацію банківської системи: підвищення прозорості банківської системи, вдосконалення системи банківського нагляду, запобігання банкрутства банків, становлення системи бухгалтерського обліку, що базується на міжнародних принципах.

Список літератури:

1. Інвестиції та основні засоби – Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Инновацыонные механизмы управления программами развития: Монография / [Н. Я. Азаров, Ф. А. Ярошенко, С. Д. Бушуєв]; За ред. Н. Я. Азарова. – К.: «Саммит-книга», 2011. – 528 с.
3. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: in.ukrproject.gov.ua
4. Оцінка інвестиційної привабливості України Європейської Бізнес Асоціації 2014 рік.
5. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
6. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвтку й торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua
7. Фарат О. В. Формування механізму реалізації державної інвестиційної політики України та напрями його вдосконалення / О. В. Фарат // Вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. – 2013. – № 1 (24). – С. 276-282.

Сокач М.И., Цикал А.С., Гаватюк Л.С.
Буковинский государственный финансово-экономический университет

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация
В работе рассматриваются основные вопросы инвестиционной и инновационной деятельности в Украине. Анализируются основные тенденции, возможности и угрозы развития инвестиционной и инновационной деятельности. Рассматриваются приоритетные направления инвестиционно-инновационной политики государства. Анализируется состояние инвестиционно-инновационной деятельности экономики Украины на современном этапе.
Ключевые слова: инвестиционная и инновационная деятельность, инвестиционно-инновационная политика, инвестиции, инновации, иностранные инвестиции.

Sokach M.I., Tsikal A.S., Havatyuk L.S.
Bukovina State University of Finance and Economics

THE CONDITION AND DEVELOPMENT OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE

Summary
The paper deals with the development of investment and innovation activity in Ukraine. The major trends, opportunities and threats of development of investment and innovation activity are analyzed. The priority areas for investment and innovation policy are considered. The condition and features of investment and innovation economy of Ukraine today are analyzed.
Keywords: investment and innovation activity, investment and innovation activity policy, investment, innovation, foreign investment.

УДК 002:658.29

ПРОБЛЕМИ ДОКУМЕНТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ткач Л.М., Акінцева Є.С.
Національна металургійна академія України

Досліджено теоретичні основи та значення документаційного забезпечення на підприємствах, в установах та організаціях, визначено проблеми документаційного забезпечення діяльності підприємств, представлено можливі заходи щодо його вдосконалення.
Ключові слова: документ, підприємство, підприємництво, суб'єкт підприємницької діяльності, документаційне забезпечення діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Підприємництво є важливою ланкою економіки країни, основою її економічного розвитку. Документаційне забезпечення діяльності підприємств, що, на нашу думку, сьогодні знаходиться на низькому рівні, не відповідає критеріям оцінки якості документування, потребує вдосконалення. Серед критеріїв, яким на сьогодні не відповідає документаційне забезпечення діяльності підприємств, треба виділити правомірність (відповідність чинному законодавству, правильність оформлення), технологічність (пристосованість форм документів для машинної обробки на робочому місці), системність (комплексність раціоналізації документообігу), оперативність (мінімальне пролежування документа).

Документ призначений для фіксації та передачі службової чи іншого виду інформації в управлінській системі. Якість рішень, що приймаються керівниками на підприємствах, в організаціях та установах, безпосередньо залежить від якості організації роботи з документами. Для виготовлення високоякісних документів як в плані внутрішньої, так і зовнішньої складових, робота з документами має бути чітко організована. Крім того, це значно прискорює швидкість виконання управлінських рішень.

Дана проблема має вирішуватись як самими підприємцями, так і органами державної влади, оскільки вона сформувалася унаслідок бюрократизації органів управління та некомпетентності, недостатнього рівня підготовки самих підприємців стосовно даного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема недосконалості документаційного забезпечення діяльності підприємств сьогодні на-

© Ткач Л.М., Акінцева Є.С., 2016

буває особливої актуальності. У період, коли відбувається формування нових ринкових відносин, саме підприємництво, а особливо ланка малого та середнього бізнесу, є необхідною умовою економічного розвитку країни. Дану проблему розглядали такі фахівці: Матліна М.М., Кудлай В.О., Яненкова І.Г., Череп О.Г., Жирко С.О. та ін.

Метою статті є висвітлення основних проблем у сфері документаційного забезпечення діяльності підприємств та виявлення причин їх виникнення.

Завданням є формулювання основних принципів ефективної діяльності апарату управління підприємств.

Підприємництво відіграє особливу роль у національному господарстві країни, прискорюючи рух економіки шляхом підвищення ефективності власної діяльності та постійного оновлення, вдосконалення та модернізації. Нагромаджений досвід усіх без винятку індустріально розвинутих країн з ринковою економікою соціального спрямування незаперечно підтверджує, що підприємництво – необхідна умова досягнення економічного зростання. Важливу роль у цьому відіграють малі та середні підприємства [6, с. 2].

Сьогодні Україна знаходиться на стадії формування ринкової економіки. Це є основною причиною незадовільного стану підприємництва у державі. Крім того, значним чином на економічне становище має вплив світова криза. Кризовий стан економіки вимагає чітко сформульовано алгоритму дій з вдосконалення економіки, а також щодо стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності. Активізація підприємницької діяльності призведе до зрушення економіки та зробить можливим досягнення високого рівня економічного розвитку.

Сьогодні підприємницька діяльність регулюється низкою нормативно-правових актів, що окреслюють коло її прав та обов'язків. По-перше, це Конституція України. По-друге, це закони, що регулюють господарські відносини. Вони поділяються на закони, що регулюють загальні питання господарської діяльності (закони України «Про власність», «Про систему оподаткування», «Про бюджетну систему України», «Про відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом» тощо); закони про окремі види господарської діяльності («Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про банки і банківську діяльність», «Про товарну біржу», «Про цінні папери і фондову біржу» та ін.); закони про окремі види і відносини в господарській діяльності. До них належать нормативні акти господарського законодавства, втілені в господарському, бюджетному, повітряному, водному, земельному, лісовому та інших кодексах України [4, с. 81].

Законом України «Про підприємництво» підприємницька діяльність визначається як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [1, с. 1]. У свою чергу, суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності; юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України «Про власність»; об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції.

На шляху ведення ефективної підприємницької діяльності виникає чимало проблем, а саме:

– організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності;

– недоступність кредитних ресурсів як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення;

– недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і гарантій;

– переважно декларативний характер державної підтримки підприємства;

– неоднозначність та суперечливість чинної нормативно-правової бази;

– несприятлива податкова політика;

– доволі громіздка система бухгалтерського обліку та звітності;

– обмежені можливості для захисту від протиправних посягань;

– криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків, каналів збуту;

– недостатність професійних знань та досвіду тих, хто займається підприємницькою діяльність.

Можна помітити, що однією з проблем, яка є причиною незадовільного стану сучасного підприємництва, є неефективна система документаційного забезпечення діяльності організації, особливо система бухгалтерського обліку та звітності.

У процесі адміністративної та господарської діяльності підприємств виникає необхідність у складанні низки документів. Робота з документами займає значну частку робочого часу керівників та спеціалістів підприємств сфери обслуговування.

Документаційне забезпечення діяльності організації – галузь діяльності, предметом якої є питання документування та організації роботи з документами в процесі здійснення своїх завдань та функцій. В основу даної галузі діяльності підприємства покладено процеси отримання інформації, її обробляння, прийняття рішення, доведення її до відома виконавців, виконання та підбиття підсумків. Більша частина зовнішньої інформації надходитьу задокументованому вигляді. Від правильно організованого документаційного забезпечення на підприємстві залежить ефективність діяльності підприємства, економічність роботи, оперативність реагування на певні дії. культура праці працівників тощо.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності, крім об'єднань юридичних осіб, що здійснюють свою діяльність в Україні на умовах угод про розподіл продукції, проводиться у виконавчому комітеті міської, районної в місті рад або в районній міста Києва державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання даного суб'єкта.

Для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи подаються наступні документи:

– рішення власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства);

– статут, якщо це необхідно для створюваної організаційної форми підприємництва;

– реєстраційна картка встановленого зразка, яка є водночас заявою про державну реєстрацію;

– документ, що засвідчує сплату власником (власниками) внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності в розмірі, передбаченому законом;

– документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію;

– при створенні відкритих акціонерних товариств (крім відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації та/або корпоратизації) подається засвідчений Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку звіт про наслідки підписки на акції.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться за наявності всіх необхідних документів за заявочним принципом протягом не більше п'яти робочих днів.

Процес реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності є початковим етапом функціонування організації. Період від офіційного оформлення підприємства до початку діяльності займає багато часу, крім того, не треба виключати і фінансовий аспект даного питання.

Діловодство в організації встановлює загальні правила документування управлінської діяльності у структурних підрозділах і регламентує порядок роботи з документами з моменту їх створення або надходження до відправлення або передачі до архіву. Ці правила визначають порядок ведення діловодства, його положення поширюються на всю службову документацію, що створюється засобами обчислювальної техніки, при цьому комп'ютерні (автоматизовані) технології опрацювання документальної інформації повинні відповідати вимогам державних стандартів. Також визначається порядок ведення діловодства щодо документів з обмеженим доступом, а також діловодства при розгляді заяв, скарг та пропозицій.

Правила і рекомендації щодо порядку здійснення діловодних процесів розробляються згідно з вимогами основних положень Єдиної державної системи діловодства, державних стандартів на організаційно-розпорядчу документацію та нормативних актів і методичних рекомендацій Головного архівного управління щодо організації документаційного забезпечення.

Загальне керівництво роботою служби документаційного забезпечення здійснює керівник підприємства або один із його заступників згідно з розподілом службових обов'язків. Відповідальність за організацію та ведення діловодства відповідно до вимог Єдиної державної системи діловодства, державних стандартів, а також методичне керівництво діловодством у структурних підрозділах покладається на канцелярію.

При організації діловодства необхідно керуватися принципами:

– оперативності (швидка та чітка робота з документами), сучасне технічне оснащення;

– доцільності всіх діловодних операцій (кожен вид роботи з документами має бути необхідним у діяльності підприємства);

– вмілого поєднання документаційного забезпечення управління з бездокументним.

Документування – це процес створення документів. Документування інформації є обов'язковою умовою віднесення до інформаційних ресурсів. Здійснюється воно в порядку, який визначається органами державної влади, відповідальними за організацію діловодства та стандартизацію документів. Документування включає в себе операції підготовки, складання, узгодження, оформлення та виготовлення документів. Якість документування в організації оцінюється за такими критеріями: доцільність, достовірність, повнота, правомірність, системність, технологічність та оперативність.

На підприємстві має бути встановлений єдиний порядок (єдині вимоги) до складання документів та роботи з ними. Він може бути закріплений інструкцією з діловодства (документаційного забезпечення управління підприємством) або доведений до співробітників у вигляді спеціальних інструктажів, практичних занять і відповідати критеріям оцінки якості документування систем управління. Робота з документами підприємства складається з таких етапів: приймання, розподіл, контроль виконання, довідкова робота, формування справ, доархівна обробка, використання, зберігання документів.

Удосконалення процесів державного управління, підвищення його економічності та ефективності безпосередньо пов'язані з документаційним забезпеченням управлінської діяльності державних органів різного рівня. У сучасних умовах система державного управління в Україні висуває високі вимоги до працівників управлінського апарату через те, що всі вони без винятку працюють із документами та інформаційними базами, що потребує професійних умінь і підготовки з процесів документування управлінської інформації.

Документ завжди був об'єктом пильної уваги з боку держави. Без упорядкованої документації неможливе ефективне управління. Крім того, розвиток політичних, економічних, торговельних зв'язків України із зовнішнім світом сприяє тому, що вітчизняні підприємства, установи та організації постають перед необхідністю дотримуватися міжнародних стандартів у сфері обміну інформацією [5, с. 1].

Сьогодні, коли економіка країни залишає бажати кращого, підтримка малого та середнього бізнесу з боку держави є необхідною. У Законі України «Про державну підтримку малого та середнього бізнесу» саме удосконалення та спрощення порядку та ведення обліку і запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві, є першими пунктами серед напрямів державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва.

Висновки та пропозиції. Документаційне забезпечення діяльності будь-якої організації є невід'ємним атрибутом її існування, підприємства не є винятком. Проблеми, що виникають на шляху діяльності підприємств у плані документування та офіційного закріплення результатів своєї діяльності, потребують вирішення за безпосереднім спостереженням, а можливо, навіть втручанням держави. Спрощення документування підприємницької діяльності матиме позитивні

наслідки та спонукатиме підприємців до активної діяльності. Дана проблема не є єдиною, вона є однією з багатьох, але щоб стати на одному рівні з економічно розвиненими європейським країнами, треба починати активно діяти в напрямку сприяння підприємницької діяльності, що є основою економічної стабільності та благополуччя.

Як варіант оптимізації документаційного забезпечення діяльності підприємств можна запропонувати забезпечення управлінського апарату підприємств компетентними спеціалістами, які володіють навичками роботи з документами, вмінням аналізувати інформацію, що надходить з зовнішнього середовища, та приймати на її основі ефективні управлінські рішення. З боку держави має бути здійснено спрощення звітної та податкової документації для суб'єктів підприємницької діяльності.

Список літератури:

1. Закон України «Про підприємництво» [Текст] // ВВР України. – 1991. – № 14. – С. 1.
2. Закон України «Про державну підтримку малого та середнього підприємництва» [Текст] // Офіційний вісник України. – 2000. – № 46. – С. 1.
3. Матліна М. М. Інформаційно-документаційне забезпечення діяльності канцелярії виробничого підприємства [Текст] / М. М. Матліна // Гуманітарний часопис. – 2012. – № 3. – С. 108-113.
4. Яненкова І. Г. Законодавче забезпечення діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І. Г. Яненкова // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія: Економіка. – 2012. – Т. 189, Вип. 177. – С. 81-86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npchduec_2012_189_177_18.pdf
5. Шапошник С. П. Управління документацією в організації [Електронний ресурс] / С. П. Шапошник // Державне будівництво. – 2008. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2008_1_64.pdf
6. Жирко С. О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / С. О. Жирко // Державне будівництво. – 2007. – № 1 (2). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_1 (2)__40.pdf

Ткач Л.Н., Акинцева Е.С.
Национальная металлургическая академия Украины

ПРОБЛЕМЫ ДОКУМЕНТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация
Исследовано теоретические основы и значение документационного обеспечения на предприятиях, в учреждениях и организациях, определены проблемы документационного обеспечения деятельности предприятий, представлены возможные мероприятия по его улучшению.
Ключевые слова: документ, предприятие, предпринимательство, субъект предпринимательской деятельности, документационное обеспечение деятельности предприятия.

Tkach L.M., Akintseva E.S.
National Metallurgical Academy of Ukraine

DOCUMENT SUPPORT ISSUES IN ENTERPRISE ACTIVITY

Summary
Theoretical basis and the importance of document support of enterprises, establishments and institutes have been researched. Document support issues in enterprise activity have been determined as well as possible improvements.
Keywords: document, business, business entity, commercial entity, document support issues in enterprise activity.

УДК 338

ВПЛИВ ЛОГІТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Трайкун Ю.М., Муромець Н.Є.
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Досліджено стан конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної ситуації, яка склалася в країні. Розглянуто комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі. Також розкрито розуміння сутності впливу логістики на конкурентоспроможність підприємства, виявлено основні задачі, які вирішує логістика для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розкрито проблеми розробки теоретико-прикладних положень формування та державної підтримки логістичних механізмів адаптації підприємств до зовнішнього середовища. Її вирішення дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств та гармонізувати інтереси всіх суб'єктів ринкових відносин. Надано інформацію щодо ефективності використання логістики, зокрема як інструменту підвищен ня конкурентоспроможності компанії.
Ключові слова: логістичний менеджмент, конкурентоспроможність, конкурентні преваги, логістичні системи, логістична концепція.

Постановка проблеми. Після переходу України до ринкового типу економіки, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є дуже актуальним. Це створює ряд проблем. На чільному місці стоїть проблема ефективності функціонування логістичних систем різного рівня, які формуються на базі економічних систем підприємств. Зростаюча тенденція підвищення загальних витрат у порівнянні із зростанням загальних доходів, підвищення собівартості продукції, зниження ефективності бізнесу разом із зростанням рівня конкуренції зумовили практичну значимість і актуальність управління логістичними витратами підприємства з метою підвищення ефективності логістичних систем. Наявність достовірної інформації про логістичні витрати, чіткий порядок їх відображення в кінцевих результатах створюють діючі стимули ефективної діяльності. Тому дана проблема є актуальною і потребує своєчасного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш помітний вклад в сучасну теорію логістики та дослідження понять, пов'язаних з її впливом на конкурентоспроможність, зробили як Б. Анікін, Дж. Бушер, М. Гордон, Д. Джонсон, Є. Крикавський, Л. Міротін, А. Родніков, А. Смєхов, В. Сєргєєв, Дж. Хескетт. Варто зауважити, що постійно доповнюються фундаментальні наукові праці, пишуться сучасні публікації, удосконалюються способи, прийоми та методи організації даного процесу. Адже розуміння теоретичної глибини поняття, своєчасність проведення дослідження є передумовою його ефективного практичного застосування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, деякі важливі теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління логістичним менеджментом на підприємстві ще не дістали належного висвітлення. Потребують подальших досліджень питання впорядкування понятійно-категоріального апарату теорії логістичних переваг, конкретизації переліку та послідовності етапів управління логістичними перевагами. Відсутність цілісної та обґрунтованої концепції управління логістичними перевагами, яка б враховувала вітчизняну специфіку і допомагала підприємствам виживати та досягати успіху в складних умовах перехідної економіки, зумовлює необхідність й актуальність досліджень. Теоретико-методологічне та прикладне значення проблеми управління логістичним менеджментом та впливу логістики на конкурентоспроможність підприємств поруч з недостатнім її вивченням обумовили вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження визначення впливу логістичної діяльності на конкурентоспроможність підприємств з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. В даний час підприємства відчувають дуже великий тиск зростаючої конкуренції з боку національних та іноземних підприємств. Тому необхідним стало знаходження нетрадиційні шляхів отримання конкурентної переваги.

Сучасний стан логістики в Україні характеризується багатьма факторами та потребую детального дослідження з боку кожного підприємства, що функціоную на ринку. Сама ж логістика представляє собою дуже важку та не до кінця зрозумілу науку. Тому вищі керівники компаній і навіть чиновники різних рангів не розуміють, які потенційні можливості представляє собою логістика в плані підвищення конкурентоспроможності українських підприємств та поліпшення бізнесу в цілому.

На даний момент, нажаль дуже не вистачає дипломованих логістичних менеджерів, спеціалістів в даній області, що розкривають зміст теорії логістики в цілому і окремих її функціональних областей. Виходячи з досвіду промислово розвинених зарубіжних країн, можна стверджувати, що логістиці належить стратегічно важлива роль у функціонуванні підприємств. І все це можна пояснити фактом, що все більше фахівців, що досягли успіху у цій галузі стають вищими керівниками компаній.

Як відомо, під логістикою розуміють ефективне управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними і фінансовими потоками з оптимальними витратами всіх ресурсів для повного задоволення вимог споживачів. Для цього логістика охоплює і об'єднує в єдиний процес такі різноманітні види діяльності, як виробни-

© Трайкун Ю.М., Муромець Н.Є., 2016

цтво, інформаційний обмін, транспортування, управління закупівлями і запасами, складування, вантажопереробку, упаковку та інші. В даний час в західних фірмах традиційні сфери прикладання логістики злилися воєдино, утворивши стратегічну інноваційну систему. Стратегічні інтереси компаній спонукають топ-менеджерів з логістики до подолання між фірмових кордонів для налагодження ефективних взаємозв'язків усередині логістичного ланцюга в рамках зовнішньої інтеграції. Найбільш яскравий прояв сучасної логістики полягає в тому, що вона забезпечує комплексний результат за рахунок внутрішньої і зовнішньої інтеграції однією з ключових сфер компетентності будь-якої фірми [1].

Компанії в усьому світі впливають на економіку за допомогою покращення координації своїх дій у відносинах з постачальниками і в сфері збуту. Поліпшення взаємодії з постачальниками може мінімізувати вартість товарно-матеріальних запасів, а краща координація специфікації звести до мінімуму потребу подальшої доробки продукції поставщика, більш висока координація в ціноутворенні може зробити компанію і її постачальників більш конкурентоспроможними і рентабельними. Економія може бути досягнута на іншому кінці логістичного ланцюжка – в процессі розповсюдження. Відмінності в ефективності поширення можуть значно впливати на загальну цінову перевагу компанії.

У сучасному бізнесі, який характеризується жорсткою конкуренцією, логістика стала грати одну з головних ролей у споживчому сервісі. На Заході стали навіть застосовувати в цьому сенсі термін «логістичний сервіс». Сервіс стає вирішальним елементом маркетингових стратегій західних фірм, ще більше посилюючи взаємодію логістики та маркетингу, ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства, так як в умовах жорсткої конкуренції саме рівень сервісу виявляється головним аргументом для споживача. У сучасних умовах досягнення конкурентних переваг в сервісі полягає в наданні більшої кількості сервісних послуг і підвищенні їх якості. Перераховані функції являють собою прямий об'єкт логістичного менеджменту [3].

Можна відзначити, що логістика має активним інтегруючим потенціалом, здатним зв'язати воєдино і поліпшити взаємодію між такими базовими функціональними сферами фірми, як постачання, виробництво, маркетинг, дистрибуція, організація продажів. Наприклад, перетворюючи маркетингову інформацію, логістичний менеджмент впливає на виробництво, оптимізуючи виробничо-технологічний цикл. Раціонально керуючи запасами матеріальних ресурсів і готової продукції в постачанні, виробництві та збуті, логістика сприяє зменшення загальних витрат, зниженню ціни на готову продукцію і в результаті поліпшенню стратегічних позицій фірми на ринку.

Логістичний менеджмент може забезпечувати ефективну координацію обсягів закупівель матеріальних ресурсів і виробництва готової продукції з прогнозованим (на основі маркетингових досліджень) обсягом продажів. Таким чином, логістичний менеджмент підтримує системну стійкості фірми на ринку, згладжуючи протиріччя між маркетингом, виробництвом, фінансами і оптимізуючи між функціональні внутрішньо – фірмові рішення.

Уточнимо поняття логістичного менеджменту і визначимо його місце в загальній структурі менеджменту фірми.

Логістичний менеджмент на фірмі являє собою синергію основних управлінських функцій (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку та аналізу) з елементарними і комплексними логістичними функціями для досягнення цілей логістичної системи.

При побудові сучасних логістичних систем велике значення має визначення місця логістичного менеджменту в загальній структурі управління фірмою і визначення областей взаємодії з іншими сферами менеджменту. Сучасна система менеджменту фірми являє собою композицію організаційної структури управління з функціонально орієнтованими сферами.

Особливістю логістичного менеджменту є те, що він як по стратегічним, так і з тактичних (оперативним) цілям і завданням пов'язаний зі всіма функціональними областями менеджменту в процесах керування закупками матеріальних ресурсів, виробництвом і збутом готової продукції. Найчастіше буває дуже важко розділити сфери дії логістичного та інших видів менеджменту (особливо виробничого, інвестиційного, фінансового, інформаційного). Тому зазвичай виділяють основну координуючу і інтегруючу функції логістичного менеджменту на вищому рівні ієрархії управління фірмою.

Основне завдання логістичного менеджменту в сучасних умовах бізнесу – сприяти виконанню стратегічних цілей фірми і створення конкурентних переваг. Ключовими факторами конкурентної переваги у світовій економіці згідно М. Портеру є:

– лідерство в рівні якості товарів і послуг;
– лідерство в рівні витрат;
– диференціація продукції;
– стратегічний фокус.

Зазначені ключові фактори можуть бути використані будь фірмою-конкурентом. Тому для успішного виживання організація бізнесу повинна постійно впроваджувати нові підходи та інноваційні ідеї на стратегічних напрямках своєї діяльності. Такі можливості надає їм логістика. Наприклад, ефективний логістичний менеджмент може зменшити загальні витрати, даючи фірмі постійне лідерство в рівні витрат на визначеному сегменті ринку, де це має вирішальне значення. Одночасний акцент на мінімізації ціни і високому рівні якості продукції та послуг (або підтримці світових стандартів якості) може позиціонувати підприємство як провідне на конкретному ринку.

Глобалізація економіки призвела до того, що сучасні споживачі виходять з набору очікувань, встановленого відповідно до характеристиками продукції найкращих компаній у світі, вимагають більш високої якості товарів і послуг за нижчою ціною, очікують швидкої реакції на їх запити. Фірми все більш оцінюються не тільки з точки зору якості їх продукції та сервісу, а й здатності постачати готову продукцію водночас, в невеликих обсягах до безпосереднього місця споживання.

Оцінюючи потенціал логістики можна зробити висновок, що вона дозволяє реалізувати цільові установки фірми в рамках її місії, будучи стра-

тегічним чинником в умовах посилення жорсткої конкуренції конкуренції.

Метою логістики на фірмі повинно бути забезпечення загального менеджменту матеріальних і сервісних потоків як основи для досягнення довготривалого успіху в бізнесі. Щодо відсутність місії і чіткої стратегії логістики може поставити фірму в позицію спостерігача, з запізненням реагуючої на ринкову динаміку попиту, що не має ясної перспективи в майбутньому. Сама ж логістична місія повинна забезпечити фірмі систему бачення якості її продукції та послуг, рівня її конкурентоспроможності, інтеграції постачальницької, виробничої та маркетингової стратегії.

Висновки і пропозиції. Логістика сприяє підвищенню ефективності роботи фірми і, як наслідок, її конкурентоспроможності при дотриманні наступних вимог:

– підтримка зв'язку логістики з корпоративною стратегією. Загальноприйнятих знань, що всі аспекти логістичних операцій мають бути безпосередньо пов'язані зі стратегічним планом корпорації або фірми. Це перше і найголовніше умова досягнення високих прибутків від застосування логістики;

– досконалення організації руху матеріальних потоків. Ця вимога закликає до такої організації логістичних операцій, яка дала б можливість контролювати всі функції з виконання завдань, пов'язаних із закупівлею, транспортуванням, складуванням, зберіганням запасів і збутом під егідою єдиного комерційного підрозділу. Іншими словами, всі логістичні функції повинні бути об'єднані під відповідним контролем централізованого та децентралізованого керівництва з урахуванням того, що ефективні рішення легше прийняти, якщо спецпідрозділ відповідає за все тісно пов'язані між собою логістичні операції;

– надходження необхідної інформації і сучасна технологія її обробки. Використовуючи мережі електронного обміну даними із споживачами, наприклад, можна підвищувати конкурентоспроможність і частку ринку. Творчо застосовуючи моделі на базі ЕОМ, можна також підвищувати якість обслуговування клієнтури;

– ефективне управління трудовими ресурсами грає вирішальну роль в наладці злагодженого механізму управління матеріальними потоками. Ті фірми, які вважають кваліфіковані кадри найважливішим своїм ресурсом, можуть розраховувати на ефективне функціонування логістичної системи;

– налагодження тісному взаємозв'язку з іншими фірмами в області виробки стратегії. Досвід підтверджує, що найбільших успіхів у збільшенні прибутку домагаються якраз ті фірми, в яких встановлені міцні зв'язки із зовнішніми і внутрішніми учасниками комерційних відносин;

– облік прибутку від логістики в системі фінансових показників. На основе практичного досвіду фірми дійшли висновку, що найкраще логістические операції, такі, як транспортування, складування та інші, піддаються оцінці з боку обліково-калькуляційних підрозділів або інших структурних органів, які результати діяльності вимірюють отриманим прибутком;

Визначення оптимальних рівнів логістичного обслуговування з метою підвищення рентабельності. Для виявлення оптимального рівня якості обслуговування визначають додаткові доходи, досягнуті від предоставлення високоякісного сервісу, і вимірюють відношення прибутку, отриманого від нього, до витрат, пов'язаних з підтриманням таких рівнів. 8. Ретельна розробка логістичних операцій. Американські фахівці Д. Бушер і Г. Тіндол вважають, що виконання фірмами вищевказаних восьми вимог гарантує взаємозв'язок логістікі з маркетингом і виробництвом, забезпечує не тільки высококачественное проведення всіх логістичних операцій, а й створення ефективно-го, з низькими витратами сервісу для покупців, сприятиме зростанню прибутку за активами даної сфери діяльності, т.е. підвищенню конкурентоспроможності фірм [5]. За кордоном логістика давно стала практичним інструментом бізнесу, а інтегрована логістика є однією з основних комплексних функцій, що характеризують фінансово-виробничу діяльність західних фірм.

Список літератури:

1. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії: Підручник. [Текст]. – Львів: «Інтелект-Захід», 2004. – 416 с.
2. Окландер М. Логістичний сервіс і методика розрахунку логістичних затрат [Текст] / Економіка України. – 1998. – № 8.
3. Бауерсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: [Текст] Пер с англ. – М.: Олимп-Бизне, 2001. – 640 с.
4. Пушкар Р. М., Тарнавська Н. П. Менеджмент: теорія та практика: Підручник. – 2-ге вид., перероб і доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 490 с.
5. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации. – М.: Аспект-Пресс, 1999. – 256 с.
6. Федулова Л. І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні. – К.: Фенікс, 2005. – 240 с.

Трайкун Ю.Н., Муромец Н.Е.
Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
Исследовано состояние конкурентоспособности предприятия в условиях экономической ситуации, которая сложилась в стране. Рассмотрены комплексную характеристику потенциальных возможностей обеспечения конкурентных преимуществ в перспективе. Также раскрыто понимание сущности влияния логистики на конкурентоспособность предприятия, выявлены основные задачи, которые решает логистика для обеспечения конкурентоспособности предприятия. Раскрыты проблемы разработки теоретико – прикладных положений формирования и государственной поддержки логистических механизмов адаптации предприятий к внешней среде. Ее решение позволит повысить конкурентоспособность предприятий и гармонизировать интересы всех субъектов рыночных отношений. Предоставлена информация об эффективности использования логистики, в частности как инструмента повыше ния конкурентоспособности компании.
Ключевые слова: логистический менеджмент, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, логистические системы, логистическая концепция.

Traykun Ju.N., Muromets N.E.
Kharkiv Institute of Trade-economic
Kyiv National University Of Trade And Economics

IMPACT ON COMPETITIVENESS LOGISTICS ENTERPRISE

Summary
The state of the competitiveness of enterprises in the economic situation in the country. Considered comprehensive description of potential opportunities for competitive advantage in the future. Also disclosed understand the essence of logistics impact on the competitiveness of enterprises, identified the major problem being solved by logistics to ensure competitiveness. The problems of development theory – formation and application of the provisions of state support of enterprise logistics mechanisms of adaptation to the environment. Its solution will improve the competitiveness of enterprises and to harmonize the interests of all subjects of market relations. Provided information on the efficiency of logistics, particularly as a tool to increase o the competitiveness of the company.
Keywords: logistics management, competitiveness, competitive advantages, logistic systems, logistic concept.

УДК 338

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Трохимець О.І.
Класичний приватний університет

Проаналізовано підходи до визначення соціально-орієнтованих товарів та послуг. Встановлено, що загального та комплексного визначення цього терміну не наведено. Наведено перелік соціально-значущих товарів та послуг. Обґрунтовано трактування соціально-значущих товарів та послуг як «соціально-орієнтовані товари та послуги». Сформульовано загальне визначення соціально-орієнтованих товарів та послуг. Їх пропонується розглядати як сукупність елементів товарів та послуг, що відповідають потребам першої необхідності широких верств населення, а саме продукти харчування, окремі види продуктів перероблення нафти, товари та послуги, які реалізуються за регульованими цінами і тарифами, та соціально-орієнтовані лікарські засоби. Відповідно до таких товарів та послуг застосовується державне регулювання цін, зокрема: уряд має право встановлювати максимальний рівень торговельної надбавки, нормативи рентабельності, вимагати декларування зміни ціни та здійснювати моніторинг цін і тарифів. Соціально-орієнтовані товари та послуги повинні бути доступними для населення.
Ключові слова: соціально-орієнтовані товари та послуги, споживачі, регулювання цін, моніторинг цін, продукти харчування.

Постановка проблеми. Питання доступності до продовольчих товарів, житлово-комунальних послуг, послуг транспорту і зв'язку, недопущення необ'єктивного зростання цін і тарифів на соціально значущі товари і послуги, посилення захисту купівельної спроможності громадян, дотримання законодавства з питань захисту прав споживачів та його вдосконалення займають важливе місце в розгляді питання щодо забезпечення населення соціально-значущими товарами та послугами. Значної актуальності це питання набуло в умовах сьогодення, враховуючи постійне підвищення цін на продукцію та послуги соціального значення, що в сучасних умовах унеможливлює пов'язати та співвіднести ціни, прожитковий мінімум та зміст споживчого кошику. Крім того, це проти лежить завданням соціально-орієнтованої економіки.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо проведення моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку» [3] визначено перелік соціально-значущих товарів та послуг. Цей перелік виділяє основні групи, а саме продовольчі товари, окремі види продуктів перероблення нафти, товари та послуги, які реалізуються за регульованими цінами і тарифами. Значне підвищення цін на ці товари та послуги приведе до зниження життєвого рівня населення та ускладнення закуповувати їх у необхідній кількості особливо чутливим та малозабезпеченим верствам населення.

Саме соціально-значущі товари та послуги займають ключове місце в системі економічної безпеки національної економіки, а можливість їх доступності визначає стан економіки в цілому. Тому, особливої наукової актуальності набувають питання комплексного розгляду соціально-значущих товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В комплексі це питання не розглянуто. Детально розглянуто та досліджено лише окремі складові регулювання соціально-значущих товарів. А саме, І. Посохов у своїх працях досліджував державне регулювання цін на продукцію соціального значення.

Питання функціонування споживчого ринку в сучасних умовах досліджено у роботах І. Сухаревської, розвиток споживчого ринку в трансформаційних умовах висвітлено у дослідженнях О. Шевчук. Загальні питання функціонування споживчого ринку та державного регулювання споживчого ринку висвітлено у роботах Ф. Котлера, А. Кредісова, К. Маркса, В. Марцина, Р. Мудрака, С. Муромцева, С. Носової, Г. Павлова, Б. Пасхавера, В. Плишевського, Д. Рикардо, А. Сміта, Г. Тарасенко, С. Тютюнникової та ін. Регулювання споживчого ринку займаються А. Афонін, Б. Буркинський, А. Войчак, В. Геєць, В. Голіков, Є. Голубков, Ф. Євдокимов, О. Покатаєва.

Основні положення теорій державного регулювання аграрного ринку викладені в працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як Р. Абдуллаєв, В. Галушко, Б. Данилишин, М. Дем'яненко, М. Малік, О. Могильний, Л. Молдаван, П. Саблук.

Проблеми, що не були вирішені раніше. Попри значні здобутки українських та закордонних вчених та аналізу складових ринку соціально-значущих товарів та послуг, проблема комплексного дослідження розвитку та регулювання ринку соціально-орієнтованих товарів та послуг вирішена ще не повністю. Також, варто зазначити що в дослідженнях представлено перелік товарів та послуг соціального значення. Загальноприйнятого визначення в роботах не наведено.

Мета статті – проаналізувати підходи до визначення категорії соціально-орієнтованих товарів та послуг та запропонувати трактування соціально-орієнтованих товарів та послуг в контексті сучасних економічних відносин та виділити їх значення для національної економіки.

Основний матеріал. Трансформація економічних процесів в економіці України призвела до змін не тільки розподіл суспільних благ, а й до змісту базових економічних категорій. Тому, розглядаючи питання соціально орієнтованих товарів та послуг варто дослідити і визначити теоретичні основи поняття «соціально-значущий ринок». В сучасній економіці соціально-орієнтовані товари та послуги пов'язані з соціально-

© Трохимець О.І., 2016

значущим ринком. Тому, функціонування таких ринків впливає на розвиток всього суспільства (оскільки суспільство є потенційним споживачем соціально-орієнтованих товарів та послуг) та покращення рівня його життя. Стан соціально-значущих ринків, а в нашому дослідженні, ринку соціально-орієнтованих товарів та послуг, є індикатором, що дозволяє визначати національний добробут, та стабільність і ефективність економічних процесів у країні.

В сучасних умовах економіці необхідно переорієнтуватися на виконання соціальних функцій, на задоволення різних потреб споживачів. Одна з таких потреб є потреба у доступності соціально-орієнтованих товарів послуг.

Як зазначає О. Пескова у своїх дослідженнях соціально-значущі ринки у своєму розвитку взаємозалежні та взаємодіють, адаптуючись на «парні» ринки, які взаємно доповнюють один одного. Вважаємо, що ці ринки взаємодіють зі всіма видами ринків. О. Пескова визначає соціально-значущий ринок як відкриту, складно структуровану та іманентно інституціоналізовану систему, що забезпечує соціально-справедливий розвиток суспільства за рахунок виробництва та реалізації якісних товарів та послуг соціального значення, до суб'єктів якого разом з державою, необхідно відносити підприємницькі та некомерційні організації, що виробляють соціально-орієнтовані товари та послуги.

У нашому дослідженні ринок соціально-орієнтованих товарів та послуг тісно взаємодіє з ринком сільськогосподарської продукції, з ринком продуктів харчування, з ринком послуг ЖКГ.

Тому, для повного розуміння соціально-орієнтованих товарів вкрай важливим є виокремлення та розгляд соціально-значущих ринків.

Функціонування ринку соціально-значущих товарів та послуг впливає на розвиток суспільства та якість життя населення. Соціально-значущий ринок може виступати показником національного добробуту та соціально-економічних процесів, які тривають у країні. Соціально-значущі ринки відображають рівень соціальної стабільності економіки, тому в сучасних умовах економіка повинна виконувати соціальні функції по задоволенню суспільно-важливих потреб. А без залучення інституцій громадянського суспільства цю функцію буде вкрай складно виконати. Споживача безпосередньо задіяно до процесу виявлення потреб. В сучасному суспільстві споживачі звертають увагу на якість продуктів харчування, якість надання населенню послуг житлово-комунального господарства, співвідношення ціна-якість.

Так, регулювання розвитку АПК розглянуто у працях П. Саблука, О. Чубукової; економічний потенціал АПК базується на роботах Л. Мармуль, С. Шкарлета, О. Шпичака, Н. Скопенка. Особливостям оподаткування аграрної сфери, розвитку і підвищенню економіки аграрного сектору на основі податкового регулювання присвячені праці Кравчук Л.С. Систему механізмів державної підтримки аграрного сектора висвітлено в наукових працях В. Гейця, С. Киризюка, І. Кириленка, С. Кваші. Основні положення теорій державного регулювання та необхідності їх здійснення в аграрній сфері викладені в працях відомих вітчизняних та закордонних вчених, таких як О. Варченко, М. Дем'яненко, І. Лукінов, Ю. Лупенко, А. Макаренко, М. Малік, Л. Мармуль, Л. Молдаван, В. Топіха, О. Шпичак, О. Файчук, М. Янків.

Значний внесок у формування і функціонування ринку продовольства зробили В. Андрійчук, П. Березівський, В. Бойко, М. Ільчук, О. Крисальний, Т. Мостенська, П. Саблук, О. Шпичак, В. Юрчишин. Вчені С. Васильчак, Х. Пастернак, І. Галак присвятили свої дослідження вивченню особливостей формування, розвитку та підвищенню конкурентоспроможності ринку молока і молочної продукції.

Проблеми формування та ефективності функціонування ринку цукру присвячена дисертаційна робота С. Соколюка, а цукробурякової галузі – О. Рибаченко. Розвиток ринку цукру та функціонування цукробурякової підгалузі, її економічна ефективність є предметом дослідження багатьох науковців: П. Саблука, О. Шпичака, О. Зайця, Ю. Коваленка, В. Власова, С. Стасіневича, А. Фурси, В. Слюсара. Їх праці висвітлюють основні положення функціонування ринку цукру та шляхи покращення функціонування цукробурякової галузі.

Важливе місце у переліку соціально-значущих товарів та послуг займає електрична енергія. Теоретичні і прикладні питання її ефективного функціонування розглядались у працях таких вчених як П. Бачієва, Г. Вороновського, М. Гулієва, М. Данилюка, Н. Кожевникова, О. Кузьміна, В. Лапіцкого, О. Лапко, І. Недіна, Б. Папкова, М. Римара, В. Точиліна, Є. Хлобистова, Н. Чухрай, О. Шишова.

Система управління якістю товарів та послуг, їх конкурентоспроможність досліджено в роботах О. Мишко, Т. Сокольської, Р. Фатхутдінова, В. Андрійчука, Т. Дудара, М. Ільчука, О. Козак, Д. Крисанова.

Державне регулювання житлово-комунального господарства та надання послуг ЖКГ розглянуто у працях Б. Беззубко, А. Григоровича, В. Полуянова. Теоретичні і прикладні наробки представлені у роботах Т. Забаштанської, В. Дорофієнко та інших.

Державне регулювання роботи суб'єктів фармацевтичного ринку, механізм державного регулювання ціноутворення на фармацевтичному ринку присвячені праці І. Дутчак. Зокрема, І. Дутчак зазначає, що вагомий внесок у розроблення питань стосовно організації та економіки фармації зробили такі вчені: І. Губський, А. Краснокутський, В. Криков, А. Лагунова, М. Литвиненко, В. Прокопишин [4, с. 3].

Велика кількість досліджень, публікацій стосовно розвитку та функціонування ринку АПК, зерна, фармацевтичного ринку, ринку молока і молочних продуктів, ринку послуг ЖКГ та їх вплив на стан та розвиток національної економіки доводить, що наявність відповідних товарів та послуг на цих ринках має велике соціальне значення для населення країни та свідчить про соціальну значущість та соціальну орієнтацію товарів, послуг та лікарських засобів. Втім, огляд публікацій щодо товарів та послуг соціального значення дозволяє зауважити, що наукові наробки щодо чіткого визначення соціально-значущих товарів та послуг відсутні. Це питання потребує поглибленого дослідження, адже ринок соціаль-

но-значущх товарів та послуг в комплексі не розглянуто. В основному, досліджено окремі ринки соціально-значущих товарів та послуг. Тому більш детальне комплексне дослідження сутності поняття соціально-значущих товарів та послуг обумовлює подальший розгляд цього питання.

Дослідження продукції соціального значення висвітлено у роботах І. Посохова. Основні наукові питання, що розглядалися, стосувались державного регулювання цін на продукцію соціального значення. На нашу думку, саме дослідження І. Посохова найбільш повно та комплексно висвітлюють питання соціально значущих товарів в контексті державного регулювання цін. Втім, загального визначення терміну «соціально-значущі товари та послуги» також не сформовано [6].

Особливої уваги заслуговують дослідження Л. Страшинської [7] щодо розвитку ринку харчових продуктів в Україні. В роботах розкриті наукові питання щодо сучасного стану, розвитку ринку та виявленню основних проблем функціонування в умовах глобалізації ринків харчових продуктів, а саме олії, цукру, молока і молочних продуктів; щодо державного регулювання та ринкової саморегуляції ринку харчових продуктів, також розглянуто роль ринку харчової продукції для населення.

Перелік соціально-значущих товарів та послуг визначено Постановою КМУ Про заходи щодо проведення моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку (Порядок, п. 2) [3].

До переліку входять:

– *продукти харчування:* борошно пшеничне вищого сорту, хліб з борошна пшеничного вищого сорту, хліб з борошна пшеничного І сорту, хліб житньо-пшеничний, макаронні вироби (вермішель з борошна пшеничного вищого сорту), крупи гречані, рис, яловичина І категорії, свинина, сало, птиця, ковбаса варена І сорту, молоко жирністю 2,5 відсотка, сметана жирністю 20 відсотків, сир м'який, масло, яйця курячі, цукор-пісок, олія соняшникова, картопля, сіль;

– *окремі види продуктів перероблення нафти:* дизельне паливо, бензин марки А-95, газ скраплений (пропан-бутан), що реалізується через мережу автозаправних станцій;

– *товари та послуги, які реалізуються за регульованими цінами і тарифами:* електрична енергія, газ скраплений, що відпускається населенню для побутових потреб, тверде паливо, що відпускається населенню для побутових потреб, послуги міського пасажирського транспорту, житлово-комунальні послуги з тепло-, водопостачання, водовідведення, користування житлом (квартирна плата) та утримання житла.

У ст. 1 Закону України «Про житлово-комунальні послуги» [1] житлово-комунальні послуги визначено як результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилих приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил.

Для формулювання загального визначення соціально-значущих товарів та послуг до їх переліку слід додати соціально-орієнтовані лікарські засоби – обов'язковий мінімальний асортимент (соціально орієнтованих) лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів. Перелік обов'язкового асортименту було затверджено Наказом МОЗ України 29.12.2011 № 1000 Про затвердження обов'язкового мінімального асортименту (соціально орієнтованих) лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів [2]. Втім 20.11.2015 цей наказ втратив чинність.

Втім, в цій постанові не надано пояснення або визначення чому саме ці товари віднесено до соціально-значущих. Крізь нормативно-правові акти, які регулюють або зазначено перелік цих товарів та послуг, вказано «соціально значущі товари і послуги, за якими проводитиметься постійний моніторинг цін і тарифів на споживчому ринку регіонів».

Згідно моніторингу споживчих цін, які здійснюють Департаменти економічного розвитку і торгівлі обласних державних адміністрацій, перелік продуктів харчування соціально значущого характеру наступний (табл. 1).

І. Посохов рекомендує доповнити перелік соціально значущих товарів та послуг наступними групами товарів «Сир м'який», «Риба свіжозаморожена», «Овочі свіжі», «Фрукти, плоди, ягоди, сухофрукти», «Консерви м'ясні, рибні, овочеві, плодово-ягідні, фруктово-ягідні» [6, с. 3].

Статус соціальних товарів означає, що уряд має право обмежувати на них націнку, встановлювати нормативи рентабельності і вимагати декларування зміни ціни.

Як зазначено у Методичних рекомендаціях з проведення моніторингу

цін на споживчому ринку району (міста), при виборі конкретних видів товарів для включення до моніторингу цін керуватися принципом – задоволення потреб першої необхідності широких верств населення

З аналізу основних складових, які входять до соціально-значущих товарів та послуг, можна зробити висновок, що вони є орієнтованими на потреби споживача. Тому, пропонуємо розглядати соціально-значущі товари та послуги як соціально-орієнтовані товари та послуги, які виробляються та реалізуються в інтересах суспільства – споживачів та для задоволення потреб першої необхідності широких верств населення.

Отже, **соціально-орієнтовані товари та послуги** – це сукупність елементів товарів та послуг, що відповідають потребам першої необхідності широких верств населення, а саме продукти харчування, окремі види продуктів перероблення нафти, товари та послуги, які реалізуються за регульованими цінами і тарифами, та соціально-орієнтовані лікарські засоби, відповідно до яких застосовується державне регулювання цін, зокрема: уряд має право встановлювати максимальний рівень торговельної надбавки, нормативи рентабельності, вимагати декларування зміни ціни та здійснювати моніторинг цін і тарифів, товари та послуги повинні бути доступними для населення, оскільки коливання цін на них значно впливає та відображає рівень життя населення, а їх наявність забезпечує національну безпеку країни.

О. Пескова визначає соціально-значущий ринок як відкриту, складно структуровану та іманентно інституціоналізовану систему, що забезпечує соціально-справедливий розвиток сус-

Таблиця 1

Перелік продуктів харчування за яким проводитиметься моніторинг цін

Продукти харчування згідно постанови КМУ № 803	Конкретні види товарів рекомендовані для проведення моніторингу цін
Борошно пшеничне вищого сорту	Борошно пшеничне вищого сорту вагове та фасоване (промисловим способом) масою нетто 1-2 кг, в перерахунку на 1 кг
Хліб з борошна пшеничного вищого сорту*	Хліб з переважною часткою вмісту борошна вищого сорту *(50% і більше)* в перерахунку на 1 кг
Хліб з борошна пшеничного першого сорту*	Хліб з переважною часткою вмісту борошна першого сорту *(50% і більше)* в перерахунку на 1 кг
Хліб житньо-пшеничний*	Хліб з суміші борошна пшеничного та житнього, в перерахунку на 1 кг
Макаронні вироби (вермішель з борошна пшеничного вищого сорту)	Макаронні вироби з борошна вищого сорту вітчизняного виробництва (вермішель, ріжки, равлики, перо, тощо), вагові та фасовані масою нетто 1 кг (в разі відсутності – максимально наближеної до 1 кг, в перерахунку на 1 кг)
Крупи гречані	Крупа гречана, ядриця (жарена), вагова та фасована масою нетто 1 кг (в разі відсутності – максимально наближеної до 1 кг, в перерахунку на 1 кг)
	Крупа манна – крупа манна, вагова та фасована масою нетто 1 кг (в разі відсутності – максимально наближеної до 1 кг, в перерахунку на 1 кг)
Рис	Рис шліфований, круглий та довгозернистий, ваговий та фасований масою нетто 1 кг (в разі відсутності – максимально наближеної до 1 кг, в перерахунку на 1 кг)
Яловичина 1 категорії	Яловичина I категорії та I сорту (відруби: лопаточна частина без кістки, тазобедрена частина, грудина. Ціни фіксуються по кожному з трьох зазначених відрубів окремо, ціна реалізації м'яса яловичини розраховуються як середньоарифметична цих цін на підприємствах торгівлі та на продовольчих ринках.
Свинина	*На підприємствах торгівлі:* свинина (без кістки) відруби: лопаточна частина, грудина; окорок. *На продовольчих ринках:* свинина (з кісткою) відруби: лопаточна частина, ребро; окорок. Ціни фіксуються по кожному з трьох зазначених відрубів окремо, ціна реалізації м'яса свинини розраховуються як середньоарифметична цих цін.
Сало **	Сало товщиною в межах 4-6 см
Птиця	Птиця (кури) – тушки курей 1 категорії (патрані)
Ковбаса варена 1 сорту	Ковбаси варені 1 сорту («Молочна», «Дитяча», «Докторська», «Любительська», «Вершкова», тощо)
Молоко жирністю 2,5 відсотка	*На підприємствах торгівлі*: молоко пастеризоване жирністю 2,5% (в разі відсутності – 2,6%) в поліетиленових пакетах, масою нетто 1 л (в разі відсутності – максимально наближеної до 1 л, в перерахунку на 1 л). *На продовольчих ринках:* молоко розливне домашнє, що реалізується сільгоспвиробниками або фермерськими господарствами
Сметана жирністю 20 відсотків	*На підприємствах торгівлі:* сметана жирністю 20% (в разі відсутності – 21%), вагова та фасована промисловим способом в поліетиленові пакети в перерахунку на 1 кг. *На продовольчих ринках:* сметана розливна домашня, що реалізується сільгоспвиробниками або фермерськими господарствами
Масло	Масло вершкове з масовою часткою жиру 72,5% (в разі відсутності – 73,0%), вагове та фасоване промисловим способом, в перерахунку на 1 кг
Сир м'який	*На підприємствах торгівлі:* сир кисломолочний з масовою часткою жиру 9%, (в разі відсутності – 10,0%) ваговий та фасований промисловим способом, в перерахунку на 1 кг. *На продовольчих ринках:* сир кисломолочний ваговий, що реалізується сільгоспвиробниками або фермерськими господарствами
Яйця курячі	Яйці курячі С1 та С2 без упаковки (в разі відсутності – упаковані у картонні чи пластикові контейнери)
Цукор-пісок	Цукор білий, кристалічний (ДСТУ 4623:2006) ваговий та фасований (промисловим способом) масою нетто 1 кг (в разі відсутності – максимально наближеної до 1 кг, в перерахунку на 1 кг)
Олія соняшникова	Олія соняшникова рафінована марки П фасована (промисловим способом) у пляшки з полімерних матеріалів місткістю 1 л (в разі відсутності – максимально наближеної до 1 л), в перерахунку на 1л
Картопля	Картопля
	Капуста білокачанна
	Морква
	Буряк
	Цибуля ріпчаста
	Яблука
Сіль	Сіль (нейодована) фасована промисловим способом, масою нетто 1-1,5 кг, в перерахунку на 1 кг

Джерело: [3]

пільства за рахунок виробництва та реалізації якісних товарів та послуг соціального значення, до суб'єктів якого разом з державою, необхідно відносити підприємницькі та некомерційні організації, що виробляють соціально-орієнтовані товари та послуги [5, с. 4].

Тому, на нашу думку ринок соціально-орієнтованих товарів та послуг – це перманентно діюча система елементів, що забезпечує виробництво та реалізацію соціально-орієнтованих товарів та послуг.

Висновки та пропозиції. Проведений аналіз на основі узагальнення досліджень щодо елементів соціально-значущих товарів та послуг дозволив обґрунтувати їх визначення, як «соціально-орієнтовані товари та послуги». Доведено, що в дослідженнях як вітчизняних так і зарубіжних учених не наведено загального визначення категорії «соціально-орієнтовані товари та послуги».

На основі виділення основних складових вищезазначених товарів та послуг сформульовано та запропоновано загальне визначення соціально-орієнтованих товарів та послуг. Основний зміст якого полягає у тому, що вони повинні бути доступними для широких верств населення, оскільки відповідають потребам першої необхідності, до них має застосовується державне регулювання цін та моніторинг цін.

Список літератури:

1. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» № 1875-IV від 24.06.2004». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1875-15
2. Наказ МОЗ України 29.12.2011 № 1000 Про затвердження обов'язкового мінімального асортименту (соціально орієнтованих) лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0524-12
3. Постанова КМУ від 13.06.2002 № 803 «Про заходи щодо проведення моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/sjow/803-2002%D0%BF
4. Дутчак І.Б. Державне регулювання розвитку фармацевтичного ринку в Україні: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.03 / Ірина Богданівна Дутчак. – Львів: 2007. – 25 с.
5. Пескова О. С. Формирование системы государственного регулирования предпринимательской деятельности на рынках социально-значимых товаров и услуг в современной России: автоерф. канд. экон. наук: 08.00.05 / Ольга Сергеевна Пескова. – Волгоград: 2014. – 49 с.
6. Посохов І. М. Державне регулювання цін на продукцію соціального значення: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.03 / Ігор Михайлович Посохов. – Харків: Б.в., 2009. – 19 с.
7. Страшинська Л. В. Стратегічні засади розвитку ринку харчових продуктів в Україні: теорія, методологія та практика: автореф. дис. … д-ра. екон. наук: 08.00.03 / Лариса Володимирівна Страшинська. – Київ, 2009. – 39 с.

Трохимец Е.И.
Классический приватный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ

Аннотация
Проанализированы подходы к определению социально-ориентированных товаров и услуг. Установлено, что общего и комплексного определения этого термина не приведено. Приведен перечень социально значимых товаров и услуг. Обоснована определение социально-значимых товаров и услуг как «социально-ориентированные товары и услуги». Сформулировано общее определение социально-ориентированных товаров и услуг. Их предлагается рассматривать как совокупность элементов товаров и услуг, которые отвечают потребностям первой необходимости широких слоев населения, а именно продукты питания, отдельные виды продуктов переработки нефти, товары и услуги, которые реализуются по регулируемым ценам и тарифам, и социально-ориентированные лекарственные средства. Для таких товаров и услуг применяется государственное регулирование цен, в частности: правительство имеет право устанавливать максимальный уровень торговой надбавки, нормативы рентабельности, требовать декларирования изменения цены и осуществлять мониторинг цен и тарифов. Социально-ориентированные товары и услуги должны быть доступными для населения.
Ключевые слова: социально-ориентированные товары и услуги, потребители, регулирования цен, мониторинг цен, продукты питания.

Trokhymets O.I.
Classic Private University

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINITION OF THE TERM SOCIALLY-ORIENTED GOODS AND SERVICES

Summary
The approaches to the definition of socially-oriented goods and services have been analyzed. It's been established that the general and comprehensive definition of this term is missing. The list of socially important goods and services has been given. The interpretation of socially important goods and services as «social-oriented goods and services» has been grounded. The general definition of socially-oriented goods and services has been proposed. They are offered to be considered as a set of items of goods and services that meet the essential needs of the general population, such as food, certain kinds of processing oil, goods and services which are sold at regulated prices and tariffs, and socially-oriented medications. State regulation of prices is implemented to such goods and services, the government has the right to set maximum level of trade increment, profitability and establish regulations which require declaration of price changes and price monitoring. Socially-oriented goods and services must be accessible to the public.
Keywords: socially-oriented goods and services, consumers, price control, price monitoring, food products.

УДК 339.92

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Удод Н.М.
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Активізація діяльності транснаціональних торговельних компаній в глобальному масштабі визначає місце тієї чи іншої країни в системі світогосподарських зв'язків. Україна не лишалась осторонь цих процесів та протягом останніх п'ятнадцяти років є плацдармом для роботи найбільших торговельних компаній світу. Саме транснаціональні торговельні компанії сприяють формуванню споживчого ринку країни й нині, видозмінюють його, забезпечують сучасними формами торговельної діяльності, посилюють конкуренцію в галузі та якнайкраще задовольняють потреби місцевих споживачів, що в свою чергу віддзеркалює стан розвитку економіки в цілому. В статті розглянуто та узагальнено особливості розвитку та сучасного стану споживчого ринку України. Визначено вплив діяльності транснаціональних торговельних компаній на економіку країн, а також запропоновано методичний підхід щодо оцінки впливу діяльності транснаціональних торговельних компаній на економіку Україну.
Ключові слова: споживчий ринок, торгівля, транснаціональні торговельні компанії.

Постановка проблеми. Визначення впливу діяльності транснаціональних торговельних компаній, як феномену глобальної економіки, на національні ринки пояснюється активізацією процесу глобалізації. Характерною особливістю даного процесу є те, що він пов'язує не лише зовнішню торгівлю країни, але й її внутрішню, розвиток якої в свою чергу визначається відкритістю країни, рівнем транснаціоналізації та інтегрованості економіки країни в світову. Активну глобальну експансію та діяльність ключових суб'єктів світового господарства на ринках окремих країн слід розглядати як можливість їх входження до нової світової економіки.

В умовах складної політико-економічної ситуації України значно зріс інтерес до налагодження ефективної співпраці з транснаціональними торговельними компаніями, можливості за рахунок цього сформулювати сприятливий імідж країни та підвищити її привабливість, відкритість для іноземного бізнесу. Тому вкрай необхідним є забезпечення умов для просторового та часового розвитку транснаціональних торговельних компаній, зниження рівня вхідних бар'єрів та можливих ризиків, забезпечення належного рівня ефективності на вітчизняному ринку.

Мета дослідження – запропонувати методичний підхід та оцінити вплив діяльності транснаціональних торговельних компаній на економіку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хочеться відзначити, що проблемам активізації експансії найбільших торговельних компаній світу та їх впливу на стан та структуру роздрібного ринку країн, економіки в цілому присвячено достатньо публікацій як зарубіжних авторів, зокрема Дж. Даннінга, С. Хаймер, Евтюгіної А.О., Фетисової О.В., Шнорр Ж.П., Хоботової С.М., так і вітчизняних фахівців, серед яких хочеться відмітити праці Апопія В.В., Голошубової Н.О., Кавун О.А., Мазур О. та інших. Однак специфічність, системність та наростаюча актуальність цих питань змушує продовжувати дослідження в даному напрямку.

© Удод Н.М., 2016

Виклад основного матеріалу. Економіка України та її споживчий ринок формується та розвивається в умовах нестабільної політико-економічної ситуації, що суттєво відобразилось на загальному стані економіки країни, про що свідчить аналіз системи глобальних індексів, яка всебічно віддзеркалює стан світової економіки в розрізі практично всіх країн світу. Так, в рейтингу Всесвітнього економічного форуму за Індексом глобальної конкурентоспроможності Україна зайняла 76 місце в 2014 р., піднявшись з 84 місця в 2013 р. [1], але втративши 7 позицій в рейтингу процвітання країн, який публікує Британський аналітичний центр Legatum Institute, зайнявши 70 місце завдяки високій оцінці освіти і соціального капіталу [2]. Аналіз Індексу економічних свобод за 2015 р. засвідчив, що Україна має одні з найгірших умов для розвитку економіки серед країн Європи та більшості пострадянських країн. Україна в минулому році опинилась на 155 позиції з-поміж 186 країн світу з показником індексу – 49,3, а нашими сусідами за відповідним показником стали африканська країна Лесото – 154 місце та Гаїті – 156 місце. Міжнародна статистика свідчить про незадовільний стан інвестиційного клімату та рівня корупції, де Україні традиційно належать одні з найнижчих рейтингів у світі: 168 – за інвестиційним кліматом та 152 місце – за рівнем корупції [3]. У рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2015 Україна займала 83 місце, покращивши свої позиції в порівнянні з попередніми роками (112 – в 2013 р., 96 – 2014 р.) [4].

Стан споживчого ринку країни віддзеркалює її економіку. Відомо, що на формування споживчого ринку безпосередньо впливає розмір доходів населення, їх структура та розподіл, адже сукупний дохід є основним показником матеріального забезпечення населення і включає всі види грошових коштів та натуральних надходжень, спрямованих на підтримку фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану споживачів, на задоволення їх потреб.

Структура доходів населення України протягом останніх років залишається незмінною. Доходи формуються за рахунок заробітної плати – 40%, соціальної допомоги та трансфертів – 37,2% підприємницьких доходів, доходів від особистого підсобного господарства та індивідуальної трудової діяльності, доходів від інших джерел – 23% [5]. Але зауважимо, що офіційна статистика фіксує лише задекларовані доходи українців і не враховує їхньої тіньової складової. Центр «Соціальний моніторинг» здійснив дослідження населення України, що представляє більш глибокий аналіз доходів, споживчої активності, очікувань населення. За його результатами, 26% серед економічно активного населення (18% серед загального населення) мають тіньовий дохід, ще 6% – відмовляються відповідати на запитання про неофіційні надходження [6]. Незважаючи на поступове впровадження податкової реформи, питома частка населення з тіньовими доходами впродовж 2014 р. – початку 2015 р. не знижується. Серед загалу тих, хто зазначив наявність тіньового доходу, близько половини (43%) щомісяця отримують до 1000 грн. неофіційно [7, с. 5-6], а це прямо впливає на зменшення надходжень до держбюджету України. Низький рівень доходів, і, як наслідок, низька купівельна спроможність основної маси населення, грошовий потенціал якого частково відволікається на купівлю імпортних товарів, є однією з основних причин стагнації економіки України.

Значна частина доходів населення реалізується у сфері роздрібної торгівлі – це близько 60% у 2014 р.. Галузь роздрібної торгівлі, як підсистема торговельного сектору країни має величезне значення для економіки країни, якості життя населення, своєчасного забезпечення задоволення запитів кожного споживача, починаючи ще з 90-х років. За 2005-2015 рр. сектор роздрібної торгівлі продемонстрував середньорічний темп приросту у фактичних цінах на рівні 20,5%; у цінах 2005 р – 8,0%. Роздрібний оборот підприємств відповідно – 18,6 та 6,75%. Середньорічний темп приросту індексу споживчих цін становив за цей період 15,2% [8, с. 452, 570].

Індикатором зубожіння суспільства є зростання у її ВВП частки торгівлі та сільського господарства, що і відзначається в останні роки в Україні. У 2014 р. частка оптової та роздрібної торгівлі у ВВП – 16,4%, а сільського господарства – 11,8% [8, с. 462], більше того ця тенденція зростає. Торгівля, на жаль, займає перше місце серед видів економічної діяльності за валовою доданою вартістю, що говорить про неефективну структуру національної економіки. Нагадаємо, що у торгівлі України на 01 січня 2014 р. офіційно було зайнято 25% працездатного населення. Активний розвиток цих галузей не є досягненнями країни, це обличчя країни «третього світу» африканського ґатунку. Але саме торгівля дозволила і зараз дозволяє багатьом громадянам країни виживати, тому що торгівля є надзвичайно гнучким видом діяльності, що здатен ефективно адаптуватися до змін у ринковому середовищі та, принаймні, приносити хоч якийсь прибуток.

Слід зауважити, що роздрібна торгівля України має організаційну структуру, що характеризується деформованістю та незбалансованістю. За дослідженням аудиторсько-консалтингової компанії «Ernst & Young», станом на кінець 2014 р. 51% роздрібної торгівлі України – це неорганізований сектор, оборот якого становить 56,4 млрд. дол., і 49% – організована торгівлі товарами з оборотом 54,2 млрд. дол. [9].

Вітчизняні науковці, аналітики в своїх роботах виділяють ще один сектор роздрібної торгівлі – тіньовий, що за припущеннями, зокрема Апопія В.В., складає близько 120 млрд. грн. або 13% [10, с. 7]. Але, як на наш погляд, тіньовий сектор роздрібної торгівлі значно більший. За оцінками різних експертів за період 2000 – 2015 рр. частка тіньового роздрібного товарообігу коливалася у межах від 30% до 55% [11].

Але які б проблеми не стояли перед торгівлею країни, ця сфера існувала і завжди буде існувати, така її природа. Завжди буде існувати певний інтерес закордонного торговельного бізнесу, якому необхідно розширювати свою діяльність, тому в Україну у сферу торгівлі здійснюються іноземні інвестиції. На 01 січня 2015 р. вони становили 6019,2 млн. дол. США, що вказує на збільшення їх обсягів порівняно з 2010 р., коли прямі іноземні інвестиції в оптову та роздрібну торгівлю склали 4381,3 млн. дол. [8, с. 524]. Структура іно-

земних інвесторів говорить про те, що зарубіжні торговельні компанії в першу чергу зацікавленні у розширенні свого стратегічного плацдарму – оптової торгівлі та торговельної логістики (80% і більше). Щодо роздрібної торгівлі, то багато з них намагається розмістити свої продажі у торговельно-розважальних центрах, які активно будує національний бізнес.

Але при всіх негараздах у розвитку сфери торгівлі відзначимо, що починаючи з 2001р. відбулося становлення нових типів торговельних об'єктів, – передусім, це мережеві супермаркети, гіпермаркети, дискаунтери, інтернет-магазини та ін., які зорієнтували його на рух до цивілізованого зразка країн розвиненої ринкової економіки. Створення національних мереж відбувалося паралельно з входженням на ринок України таких глобальних торговельних компаній, як «Auchan», «Real», «Metro Cash & Carry», «X-5», «Патерсон», «Billa», «БМ Трейд» тощо. Ці компанії стали взірцем для вітчизняного бізнесу, бо запропонували принципово новий підхід до організації роздрібної торгівлі, який охоплював умови стабільних поставок, обов'язкове маркування та сертифікацію товару, елементи маркетингу і мерчандайзингу [12, с. 37].

Розвиток сектору роздрібної торгівлі в Україні продовжується і нині, набуваючи нових рис, переходячи на новий рівень. Однак 2014 р. з поточною геополітичною ситуацією, що негативно впливає на споживчий попит, а девальвація національної валюти знижує купівельну спроможність населення, став критичною точкою. Оборот продовольчої роздрібної торгівлі в Україні за оцінками аудиторсько-консалтингової компанії «Ernst & Young» становить в 22,2 млрд. дол. [9], при цьому окремі торговельні компанії як і раніше контролюють значну частину ринку, видозмінюють його.

Виходячи на український ринок, обираючи відповідні форми та стратегії роботи транснаціональні торгові компанії зіштовхуються з низкою проблем, що перешкоджають як їхній власній торговельній діяльності, так і розвитку українського роздрібного ринку в цілому. До найгостріших проблем галузі роздрібної торгівлі України відносять: недостатня кількість сучасних об'єктів торгівлі; нерозвиненість торговельної інфраструктури та вкрай мала кількість магазинів в сільській місцевості; значна частка тіньового ринку; реалізація через торговельну мережу неякісної, фальсифікованої продукції; недостатність кваліфікованих кадрів у торгівлі на всіх рівнях; незахищеність споживача перед протиріччями корпоративних та монопольних інтересів. Однак, найбільші торговельні мережі, які дійсно розглядають український ринок як цільовий і мають довгострокові наміри, ставлять собі за мету допомогти в вирішенні цих проблем.

По-перше, слід зауважити, що торговельні компанії роздрібної торгівлі є одними з найбільших платників податків. За даними Державної фіскальної служби України підприємства торгівлі сплачують 13% всіх надходжень, поступаючись лише компаніям – платникам податків, що працюють в харчовій промисловості, частка яких 17% [13]. Значні можливості відкриваються для споживачів, адже вони отримують доступ до ширшого асортименту продукції закордонного виробництва, більш високого рівня торговельних послуг, що дозволяє їм економити гроші та час на пошук і здійснення покупки. Транснаціональні торговельні компанії впливають на зниження цін за рахунок посилення конкуренції на ринку, збільшення загального обсягу поставок і можливості їх регулювання через глобальні логістичні мережі. В цілому за таких умов виникає більш високий рівень задоволеності покупця, що формує позитивний імідж країни, сприяє підвищенню рівня культури споживання, торгівлі та якості обслуговування на ринку торговельних послуг, а також підвищується якість життя населення.

Не менше можливостей відкривається й для місцевих виробників споживчих товарів, адже торговельні компанії сприяють збільшенню обсягів виробництва товарів за рахунок налагодження з ними плідної співпраці, реалізації вітчизняної продукції в власних торговельних мережах.

Серед інших позитивних ефектів від роботи транснаціональних торговельних компаній слід виділити: створення нових робочих місць; застосування нових технологій організації роздрібних продажів та поява нових торговельних форм; створення, відбудова та модернізація торговельної інфраструктури; збільшення частки організованої торгівлі в структурі роздрібного сектору; обмін досвідом з вітчизняними компаніями і сфері управління, маркетингу та інше.

Як бачимо, вплив діяльності транснаціональних торговельних компаній на економіку приймаючої країни досить багатовекторний, але відобразити його кількісно, з урахуванням всіх головних аспектів вельми складно, а може навіть і неможливо. Тому при кількісній оцінці впливу транснаціональних торговельних компаній на економіку приймаючої країни, ми виходимо з того, що всі позитивні ефекти від присутності зарубіжних торговельних компаній в кінцевому рахунку, сприяють зростанню ВВП країни. Тому пропонуємо оцінити вплив інвестицій, що здійснюються транснаціональними торговельними компаніями, а також вплив їх основної діяльності – торгівлі на динаміку національного роздрібного товарообігу, а відповідно і на ВВП країни. Якщо оцінити внесок міжнародних торговельних компаній у ВВП країни, то ми отримаємо інтегральну оцінку ефекту їх діяльності та внеску в розвиток економіки приймаючої країни.

Для того, щоб провести таку оцінку, необхідно попередньо визначити, як впливають інвестиції та товарообіг на ВВП країни, а краще на валову додану вартість сфери торгівлі України, тобто визначити тип та параметри моделі $V = F(K, T)$. У контексті рішення цієї задачі визначимо як між собою корелюють динаміка валової доданої вартості галузі, капітальних інвестицій до галузі, товарообіг та доходи населення.

Результати економетричного моделювання мають наступний вигляд:

– (1.1) та (1.2) – інформація у грн. перерахованих у міжнародні дол. за ПКС;

$$V = 23{,}22 + 1{,}23\ K + 0{,}1T \quad (1.1)$$

$$T = 45{,}6 - 0{,}11\ K + 0{,}66\ D \quad (1.2)$$

– (1.3) та (1.4) – інформація перехована за індексами росту;

$$V = 0{,}57 + 0{,}16\ K + 0{,}26\ T \quad (1.3)$$

$$T = -0,46 - 0,01\ K + 1.6\ D \quad (1.4)$$

Залежність між товарообігом та капітальними інвестиціями і доходами населення розглядалася нами також у контексті моделі Кобба-Дугласа:

$$T = 0,11\ K^{0,02}\ D^{1,26} \quad (1.5)$$

$$T \text{ (за темпом росту)} = 1,01\ K^{0,01}\ D^{1,26} \quad (1.6)$$

Результати економетричного моделювання по Україні показали, що пряме інвестування у внутрішню торгівлю країни безперечно є важливим, проте воно є насамперед інструментом, який створює базис для активної торговельної діяльності компанії. А основним чинником зростання роздрібного товарообігу є доходи населення. Тому, на нашу думку, основний вплив іноземних торговельних компаній на економіку приймаючої країни здійснюється через її безпосередню торговельну діяльність.

Висновки. Однозначним, не зважаючи на існування різних думок, є твердження, що міжнародний торговельний бізнес має величезний вплив на економіку приймаючих країн, структуру ринку, змінюючи поведінку вітчизняних компаній та посилюючи конкуренцію. Прихильники та противники процесів глобалізації, активної експансії транснаціональних торговельних структур, аргументуючи свою позицію, розставляють акценти на різних аспектах глобального розширення міжнародного бізнесу. Не можливо не погодитись з окремими аргументами щодо відстоювання інтересів вітчизняних товаровиробників, ритейлерів, але в даному випадку слід ширше дивитись на ситуацію, оцінювати сукупний ефект від міжнародного бізнесу, який проявляється як на мікро- так і макрорівнях.

Список літератури:

1. The Global Competitiveness Report 2014-2015 // World Economic Forum. – 2015. Electronic text data. – Mode of access: http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015
2. The Legatum Prosperity Index // The Legatum Institute. – 2015. Electronic text data. – Mode of access: http://www.prosperity.com/#!/
3. Index of Economic Freedom // Wall Street Journali Heritage Foundation. – 2015. Electronic text data. – Mode of access: http://www.heritage.org/index/
4. Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency // World Bank Group. – 2015. Electronic text data. – Mode of access: http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015
5. Доходи та витрати населення України за 2014 рік // Державна служба статистики України – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dvn_kv14_u.htm
6. Динаміка матеріального становища та соціально-економічних очікувань населення // Центр «Соціальний моніторинг». – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.smc. org.ua/Stock/Press-release.pdf
7. Соціологічні зрізи українського суспільства (моніторинг соціально-економічних очікувань населення: 2005–2014 рр.): наукова доповідь / [Балакірєва О. М., Середа Ю. В., Дмитрук Д. А. та ін.]; НАН України; ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 78 с.
8. Аналітичний довідник «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 р.» – К.: НІСД, 2015 р. – 684 с.
9. Огляд ринку роздрібної торгівлі України // «Ernst & Young». – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ksbd-4-2015/$FILE/EY-ksbd-4-2015.pdf
10. Апопій В. В. Актуальні проблеми сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій // Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. – 2015. – Вип. 18. – С. 5-11.
11. Тенденції тіньової економіки в Україні. І квартал 2015 року // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 2015. – 19 с.
12. Мазур О. Біфуркаційний характер розвитку роздрібної торгівлі України / О. Мазур // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 1. – С. 30-43.
13. Найбільші платники податків України в 2015 р. //Державна фіскальна служба України. – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/

Удод Н.Н.
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Аннотация
Активизация деятельности транснациональных торговых компаний в глобальном масштабе определяет место той или иной страны в системе мирохозяйственных связей. Украина не оставалась в стороне от этих процессов и в течение последних пятнадцати лет является плацдармом для работы крупнейших торговых компаний мира. Именно транснациональные торговые компании способствуют формированию потребительского рынка страны и сейчас, видоизменяют его, обеспечивают современными формами торговой деятельности, усиливают конкуренцию в отрасли и способствуют наилучшему удовлетворению потребностей местных потребителей, что в свою очередь отражает состояние развития экономики в целом. В статье рассмотрены и обобщены особенности развития и современного состояния потребительского рынка Украины. Определено влияние деятельности транснациональных торговых компаний на экономику стран, а также предложен методический подход к оценке влияния деятельности транснациональных торговых компаний на экономику Украины.
Ключевые слова: потребительский рынок, торговля, транснациональные торговые компании.

Udod N.N.
Ukrainian State University of Finance and International Trade

THE IMPACT ASSESSMENT OF THE ACTIVITIES TRANSNATIONAL TRADING COMPANIES ON THE UKRAINIAN ECONOMY

Summary
The revitalization of the multinational trading companies in the global scale defines the place of a country in the world economic system. Ukraine did not stand aside from these processes and over the past fifteen years is the springboard for the work of the largest trading companies in the world. It is multinational trading companies contribute to the formation of the consumer market of the country and now, alter it, provide modern forms of trade activities, increase competition in the industry and best suited for meeting the needs of local consumers, which in turn reflects the state of development of the economy as a whole. The article describes and summarizes the features of the development and current state of the consumer market of Ukraine. The influence of the activities of transnational trading companies on the economies of countries, as well as the methodical approach to assessing the impact of the activities of transnational trading companies on the economy of Ukraine.
Keywords: consumer market, trade, transnational trading companies.

УДК 336.71

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Успаленко В.І., Хіжняк О.С.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

У статті проведено аналіз сучасного стану ліквідності банків України. Розглянуто динаміку нормативів ліквідності банківської системи з 2008 по початок 2015 року. Виявлено наявність надлишкової ліквідності за аналізований період. Представлено прогноз показників ліквідності на 2016 та 2017 роки. Проведено оцінку впливу величини кредитів та коштів на вимогу юридичних та фізичних осіб на рівень поточної ліквідності банку. Обґрунтовано необхідність визначення банками України рівня оптимальної ліквідності.
Ключові слова: банківська система, ліквідність, нормативи ліквідності, кредити, кошти до запитання, оптимальний рівень ліквідності.

Постановка проблеми. У сучасних складних макрофінансових умовах в Україні відчуваються проблеми з ліквідністю банків. Посилення конкуренції між банками, зростання дефіциту банківських ресурсів, невизначеність економічного середовища, викликані загостренням геополітичної ситуації в країні обумовлюють підвищену увагу банків до управління ліквідністю. Адже ліквідність є важливою системною характеристикою банку, що обумовлює його фінансову стійкість, надійність, спроможність розширювати обсяги активних операцій та протистояти негативним наслідкам кризових ситуацій.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що на сучасному етапі дотримання ліквідності та забезпечення її оптимального рівня є однією із важливих потреб діяльності банків, оскільки саме завдяки цьому банки здатні своєчасно виконувати свої зобов'язання за умови збереження прибутковості на достатньому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ліквідності банківської системи і проблеми управління нею розглядаються у працях таких вчених, теоретиків та практиків, як М.В. Марущак, Л.О. Примостка, Г.Т. Карчева, О.О. Оконська, Д.М. Олійник, В.І. Міщенко, В.С. Стельмах та ін. У їх працях ґрунтовно розглянуті підходи та методи управління ліквідністю комерційних банків, аналізуються показники ліквідності. Проте питання забезпечення оптимального рівня ліквідності банків України, який є запорукою фінансової стабільності країни, потребує новітніх досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення умов, за яких може бути досягнуто оптимальний рівень ліквідності банків України, як фактора забезпечення фінансової стійкості та стабільності.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасного стану ліквідності банківської системи України, розробка прогнозу показників ліквідності та надання оцінки впливу величини кредитів та коштів на вимогу юридичних та фізичних осіб на рівень поточної ліквідності банку.

Виклад основного матеріалу. Управління ліквідністю банків на сучасному етапі функціонування банківської системи має велике значення. Українські банки опинилися в складних умовах через масштабну ескалацію політичної кризи, котра переросла у геополітичну. Результатом ситуації, що склалася стало виведення з банківського ринку близько 60 банків. За результатами діяльності усієї банківської системи на 1 листопада 2015 року зафіксовано збиток у розмі-

© Успаленко В.І., Хіжняк О.С., 2016

рі 56251 млн. грн. [7]. Загалом відбувся значний відтік коштів у національній валюті, що в свою чергу призвело до виникнення значних проблем з ліквідністю як окремих банків так і банківської системи в цілому.

З метою створення стабільних умов для діяльності банків та сприянню вчасному виконанню ними вимог вкладників та кредиторів Національний Банк України вжив такі заходи для підтримання ліквідності банків [8]:

– установив, що банк може звертатися за кредитом овернайт під забезпечення державними облігаціями України або депозитними сертифікатами Національного Банку України в розмірі не більше 100% від суми визначеного згідно з установленими нормативами обсягу обов'язкових резервів за попередній період утримання;

– кредитом овернайт бланковим у розмірі не більше 25% від суми визначеного згідно з установленими нормативами обсягу обов'язкових резервів за попередній період утримання.

З метою контролю за станом ліквідності банків Національний Банк установлює нормативи ліквідності: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6) [4].

В останні роки банківська система України виконує встановлені Національним банком України економічні нормативи ліквідності.

Нормативи миттєвої (Н4), поточної (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6) банківської системи України за останні 8 років за даними НБУ [7] представлено в табл. 1.

З табл. 1 можна зробити висновок, що показник миттєвої ліквідності мав найбільше значення в 2013 році, а саме 69,26%, за весь аналізований період відбулося зниження показника на 5,25%. Показник поточної ліквідності досягнув максимального значення у 2012 році – 84,3%, за весь період відбулося підвищення на 4,75%; показник короткострокової ліквідності починаючи з 2013 року залишався майже стабільним.

За даними табл. 1 наглядно представлено зміну нормативів ліквідності з 2008 по початок 2015 року (рис. 1, 2 та 3).

Рис. 1. Динаміка показника миттєвої ліквідності банківської системи України

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

З рис. 1. видно, що показник миттєвої ліквідності банківської системи України суттєво перевищує нормативне значення. На 1 січня 2014 року його значення дорівнювало 56,99%, що в 2,86 разів більше мінімально необхідного. Це означає, що банки не можуть ефективно розміщувати свої ресурси, а змушені їх накопичувати.

Рис. 2. Динаміка показника поточної ліквідності банківської системи України

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

З рис. 2 видно, що показник поточної ліквідності за останні 8 років також значно перевищував нормативне значення (на 01.01.2015 року в 2 рази). Дана ситуація свідчить про значне накопичення коштів, які не приносять прибутку банкам.

Рис. 3. Динаміка показника короткострокової ліквідності банківської системи України

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

Показники короткострокової ліквідності також перевищують нормативні значення (рис. 3). Значних коливань протягом останніх 6 років не відбувалося, на 1 січня 2015 року середнє значення банківської системи України склало 86,14%, що в 1,43 рази перевищує мінімальне значення, встановлене НБУ.

Наведені дані свідчать, що комерційні банки дотримувалися встановлених нормативів. Фактичні значення Н4 та Н5 у кризовий період не змінилися, а от норматив короткострокової ліквідності (Н6) зріс майже на 60 процентних пунктів. Це пов'язано з тим, що НБУ підвищив нормативне значення для цього нормативу з 20% до 60% [2]. Указані нормативи ліквідності значно перевищують мінімально допустимі значення, встановлені Нацбанком. Тобто спостерігається надлишкова ліквідність по банківській системі.

Виникає ситуація за якої комерційні банки, підвищуючи свою ліквідність, залучають на свої рахунки значні обсяги грошових коштів, але цим самим зменшують свій прибуток. Це призводить до створення так званої фінансової піраміди, яка є ліквідною, але неплатоспроможною. При цьому якщо припиняється надходження грошових коштів, то з часом подібна структура стає неліквідною [5].

Таблиця 1

Показники ліквідності банківської системи України

Показник ліквідності	Значення на 1 січня кожного року, %								Нормативне значення
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	
Н4	62,38	65,74	55,64	58,43	57,38	69,26	56,99	57,13	> 20
Н5	75,16	70,3	81,11	73,33	84,3	79,09	80,86	79,91	> 40
Н6	32,99	32,25	91,73	93,97	90,37	90,28	89,11	86,14	> 60 з 2010 р.

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

Однією з умов регулювання ринкових відносин є складання надійних прогнозів розвитку соціально-економічних явищ. Однією з найважливіших задач економіки є визначення в рядах динаміки загальної тенденції розвитку явища. На рис. 4 представлено прогнозування показників ліквідності по банківській системі України.

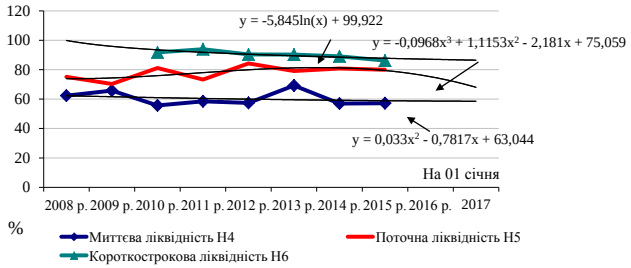


Рис. 4. Прогнозування показників ліквідності

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

З рис. 4 видно, що за прогнозом показники ліквідності в майбутніх періодах дещо знизяться, але зниження очікується несуттєве. Це загалом несприятлива ситуація для країни, оскільки надлишкова ліквідність залишиться досить суттєвою.

Надлишок ліквідності означає, що наявні ліквідні кошти за обсягом перевищують їх використання, існує додатній розрив ліквідності. Така ситуація може негативно впливати на стан банківської системи і економіки країни в цілому, оскільки банки за таких умов не можуть ефективно розпоряджатися ресурсами, а змушені їх накопичувати.

У трансформаційні періоди економічного розвитку центральні банки рідко поглинають усю надлишкову ліквідність, щоб досягнути ринкового балансу. Поглинаючи надлишкову банківську ліквідність, НБУ обмежує грошову пропозицію з боку комерційних банків у вигляді позичок і інших інвестицій, що запобігає зростанню грошової маси, як наслідок, обмежує попит на товари й послуги, стримує зростання цін [4].

Таким чином, надлишкова ліквідність провокує підвищення процентних ставок по кредитах. Враховуючи вище викладене можна припустити, що існує зворотний зв'язок між показниками ліквідності та величиною кредитів фізичних та юридичних осіб. Припускається, що чим більша ліквідність банківської системи, тим більші процентні ставки по кредитах та менші обсяги кредитування.

У зв'язку з тим, що на рівень поточної ліквідності впливають численні вартісні фактори, у дослідженні було використано кореляційно – регресійний аналіз, який дозволив врахувати сукупність впливу цих факторів.

Основними вимогами до застосування кореляційного аналізу є достатня кількість спостережень, сукупності факторних і результативних показників, а також їх кількісний вимір і відображення в інформаційних джерелах (в роботі обрано для аналізу 30 банківських установ та 4 чинники у вигляді результатів їх діяльності за 2 квартал 2015 року). Висувалася задача: встановити залежність між показником поточної ліквідності та величиною кредитів юридичним та фізичним особам і коштів на вимогу.

Якісна однорідність вибірки досягається шляхом логічного добору, критерієм кількісної однорідності може служити, зокрема коефіцієнт варіації. Чим більше коефіцієнт варіації, тим відносно більший розкид досліджуваних об'єктів. Прийнято вважати, що варіація є значною, якщо вона більша 20%, але не перевищує 33%.

За результатами проведеного дослідження коефіцієнт варіації для кредитів юридичних осіб дорівнює 0,30, для кредитів фізичних осіб – 0,32, для коштів фізичних осіб на вимогу – 0,24, для коштів юридичних осіб на вимогу – 0,33. Таким чином інформацію можна вважати однорідною.

У табл. 2 наведено результати множинного регресійного аналізу для адитивної моделі зі змінними (кредити юридичним особам та кредити фізичним особам та кошти на вимогу).

Таблиця 2

Результати множинного регресійного аналізу впливу обсягів кредитування фізичних та юридичних осіб та коштів на вимогу на показник поточної ліквідності Н5

Регресійна статистика впливу обсягів кредитування		Регресійна статистика впливу обсягів коштів на вимогу	
Множинний R	0,3177	Множинний R	0,4045
R-квадрат	0,0525	R-квадрат	0,1636
Нормований R-квадрат	-0,0175	Нормований R-квадрат	0,1016
Стандартна помилка	0,2431	Стандартна помилка	0,2284
Спостереження	30	Спостереження	30

Джерело: розроблено авторами за даними [6]

R-квадрат – коефіцієнт детермінації. У даній задачі коефіцієнт детермінації дорівнює 0,1009 (0,1009 = $0,3177^2$). Таким чином, отримана модель приблизно на 10% пояснює зміну величини виданих кредитів від зміни нормативу ліквідності Н5. А це значить, що в кореляційну модель не було включено інші фактори, частка яких складає біля 90%.

Коефіцієнт кореляції, при наявності впливу коштів на вимогу, дорівнює 0,4045. Якщо він більший 0,3, можна сказати також про помірну наявність зв'язку. У даному випадку коефіцієнт детермінації дорівнює 0,1636 (0,1636 = $0,4045^2$). Отримана модель приблизно на 16% пояснює зміну обсягів коштів фізичних та юридичних осіб на вимогу від зміни нормативу ліквідності Н5. А це значить, що в кореляційну модель не було включено інші фактори, доля яких складає біля 84%.

У табл. 3 представлено модель залежності показника поточної ліквідності Н5 від обсягу наданих кредитів фізичним та юридичним особам.

Таблиця 3

Показники аналізу для побудови двофакторної моделі

Змінні	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика
Y – перетину	0,6831650	0,052694	12,964666
Змінна X_1	2,268855	1,911266	1,187099
Змінна X_2	-9,293866	8,975092	-1,035516

Джерело: розроблено авторами за даними [6]

Модель залежності показника поточної ліквідності від величини наданих кредитів має такий вигляд:

$$У = 0,6831650 + 2,268855 \cdot X_1 - 9,293866 \cdot X_2, \quad (1)$$

де X_1 – кредити юридичним особам; X_2 – кредити фізичним особам.

З формули (1) видно, що існує зворотний зв'язок між ліквідністю та кредитами фізичним особам. Тобто підвищення поточної ліквідності банками провокує зниження обсягів кредитування фізичних осіб. Це відбувається, в першу чергу, через підвищення процентних ставок по кредитах. Якщо обсяги кредитування знижуються (знижується попит на кредити, а звідси і процентні доходи банків), то це тягне за собою зниження процентних ставок по депозитах. У табл. 4 представлено модель залежності показника поточної ліквідності від обсягу коштів на вимогу фізичних та юридичних осіб.

Таблиця 4

Показники аналізу для побудови двофакторної моделі

Змінні	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика
У – перетину	0,636871	0,052411	12,151406
Змінна X_1	4,269726	2,154466	-1,981810
Змінна X_2	3,913714	1,709622	2,289227

Джерело: розроблено авторами за даними [6]

Модель залежності показника поточної ліквідності від величини коштів фізичних та юридичних осіб на вимогу має наступний вигляд:

$$У = 0,636871 + 4,269726 \cdot X_1 + 3,913714 \cdot X_2, \quad (2)$$

де X_1 – кошти фізичних осіб на вимогу; X_2 – кошти юридичних осіб на вимогу.

На основі проведеного аналізу зроблено висновок, що надлишкова ліквідність сприяє підвищенню процентних ставок, що провокує зменшення кредитування фізичних осіб, а це в свою чергу викликає відтік депозитних коштів фізичних осіб.

Зрозуміло, що надлишкова ліквідність є шкідливою для економіки країни та вимагає контролю з боку держави. У структурі ліквідності банків прийнято виділяти надлишкову та оптимальну вільну ліквідність. Основним об'єктом контролю та регулювання є оптимальна вільна ліквідність, тобто поточні рахунки банків за виключенням обов'язкових резервів. Оптимальна вільна ліквідність є необхідною складовою ліквідності банківської системи, яка використовується банками для виконання усіх грошових зобов'язань банків, проведення операцій банків та нарощення їх обсягів без створення дисбалансів та загрози фінансовій стійкості банківської системи та розвитку інфляційних процесів в країні [4].

Імовірність настання ситуації невідповідності між попитом і пропозицією ліквідних коштів називають ризиком незбалансованої ліквідності. Банківську діяльність постійно супроводжує ризик ліквідності. Тому виникає необхідність визначення банками України рівня оптимальної ліквідності. Розуміння і врахування зазначених складових ліквідності банківської системи та чинників, які впливають на її рівень, дозволить, створити адекватну модель для прогнозування ліквідності банківської системи в коротко та середньостроковому періоді, а також обґрунтувати підхід до визначення її оптимального рівня [4].

Висновки і пропозиції. Отже, банківська ліквідність відіграє важливу роль у діяльності кожного окремого банку і у фінансовій системі держави. З проведеного аналізу сучасного стану ліквідності банків України стало зрозуміло, що банки працюють в умовах надлишкової ліквідності, за яких зменшується прибутковість банків так, як найбільш ліквідні активи не генерують доходів. Згідно прогнозу на 2016 та 2017 роки, показники ліквідності дещо знизяться, але зниження очікується не значне. На основі кореляційно-регресійного аналізу за допомогою статистичних даних українських банків за 2 квартал 2015 року виявлено, що надлишкова ліквідність сприяє підвищенню процентних ставок, що провокує зменшення кредитування фізичних осіб, а це, в свою чергу, викликає відтік депозитних коштів на вимогу фізичних осіб. Тому для стабільного функціонування банкам необхідно визначати рівень оптимальної ліквідності, тобто такий рівень за якого забезпечуватиметься виконання резервних вимог та який дозволятиме своєчасно виконувати банкам їх зобов'язання та нарощувати обсяги операцій.

Список літератури:

1. Банки, що ліквідуються. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (станом на 1 грудня 2015 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua/not-paying/liquidation
2. Квасницька Р. С. Управління ліквідністю комерційних банків України в сучасних умовах розвитку економіки / Р. С. Квасницька, А. О. Барабаш. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/
3. Купалова Г. І Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник / Г. І. Купалова. – К: ВД «Знання», 2008. – 645 с.
4. Ліквідність банківської системи України. Науково – аналітичні матеріали центру наукових досліджень НБУ. Вип. 12.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70688
5. Настечина У. С. Проблема підвищення якості активів українських банків в сучасних умовах / У. С. Настечина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74756
6. Офіційний сайт Асоціації українських банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/
7. Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674
8. Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку: Інструкція, затверджена Постановою НБУ від 12.02.2015 № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-15/paran10#n10

Успаленко В.И., Хижняк О.С.
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

Аннотация
В статье проведен анализ современного состояния ликвидности банков Украины. Рассмотрено динамику нормативов ликвидности банковской системы з 2008 по начало 2015 года. Определено наличие избыточной ликвидности. Представлено прогноз показателей ликвидности на 2016 и 2017 года. Проведена оценка влияния величины кредитов и средств до востребования юридических и физических лиц на уровень текущей ликвидности банка. Обоснованно необходимость определения банками Украины уровня оптимальной ликвидности.
Ключевые слова: банковская система, ликвидность, нормативы ликвидности, кредиты, средства до востребования, оптимальный уровень ликвидности.

Uspalenko V.Y., Khizhniak O.S.
Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture

CURRENT STATUS OF UKRAINIAN BANKS LIQUIDITY ANALYSIS

Summary
The current status of Ukrainian banks liquidity has been analyzed in the article. The dynamics of banking system liquidity standards from 2008 till the beginning of 2015 has been considered. The presence of excess liquidity for this period has been detected. The prediction of liquidity for 2016 and 2017 has been presented. Estimation of credits and funds value at the request of businesses and individuals impact on the level of current bank liquidity has been conducted. The necessity of determining the optimal level of liquidity by Ukrainian banks has been proved.
Keywords: banking system, liquidity, liquidity standards, credits, demand funds, the optimal level of liquidity.

УДК 336.71

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

Успаленко В.І., Лубянникова В.В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

У статті проведено аналіз сучасного стану депозитної політики банків. Розглянуто фактори які впливають на формування депозитних ресурсів банку. Розглянуто динаміку депозитів залучених депозитними корпораціями. Проаналізовано умови вкладу фізичних осіб на прикладі банків України. Визначено вплив обсягу депозитів на прибуток банку. Запропоновано шляхи удосконалення депозитної політики банків.
Ключові слова: банк, депозити, депозитна політика, депозитні ресурси, ліквідність.

Постановка проблеми. Формуванню депозитної політики в Україні до останнього часу не приділялося належної уваги. Це пов'язано з тим, що попит на банківські послуги значно перевищував пропозицію, висока інфляція, наявність дешевих ресурсів – усі ці умови забезпечували високу норму прибутку банківських операцій. А наявність ринку міжбанківського кредитування, яка добре виконує функцію рефінансування «довгих» операцій, дозволила банкам підтримувати прийнятну структуру залучених коштів.

Актуальність теми полягає в тому, що істотно підвищилась роль депозитної політики у забезпеченні стійкості та надійності банків.

Станом на 1 вересня 2015 р. в стадії ліквідації знаходяться 55 банків [1]. Загальний фінансовий результат за всіма банками України складає збиток в 95463,271 млн. грн. [16].

У банківській системі України станом на 01.02.2014 рік функціонувало 180 банківських установ, 01.01.2015 року налічують 163 установи, а через місяць 01.02.2015 року їх кількість зменшилася до 155 банківських установ. Всі вони мають ліцензію на здійснення банківських операцій та проводить свою депозитну політику. Кожен банк намагається залучити якомога більше депозитних ресурсів як у фізичних, так і в юридичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку формування депозитної політики банків внесли багато вітчизняних та зарубіжних науковців, такі як: Л.С. Кутідзе, О.А. Гранько, О.Д. Дмиртієва, О.В. Васюренко, І.М. Федосік, Г. Асхауера, А. Герасимович, С. Науменко, Л. Хміль, В. Антонюк, Д. Олійник та ін. Але постійні зміни в сучасній економіці вимагають все нових досліджень в цій сфері.

© Успаленко В.І., Лубянникова В.В., 2016

Таблиця 1

Динаміка залучених депозитів на кінець періоду

Показники	2010	2011	2012	2013	31.08.2014
Депозити інших фінансових корпорацій (млн.грн)	19 022	21 799	20 852	26 174	28 065
Депозити нефінансових корпорацій (млн.грн)	116 105	153 120	173 319	195 160	206 868
Депозити домашніх господарств (млн.грн)	275 093	310 390	369 264	441 951	438 264
Усього (млн.грн)	410 220	485 309	563 435	663 285	673 197

Джерело: розроблено авторами за даними [3, 2]

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для подальшого дослідження у даному напрямі є визначення умов, за яких може бути досягнуто оптимальної якості депозитної політики українських банків.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження депозитних ресурсів банківських установ, розкрити проблеми видачі депозитів в банках та фактори, які певною мірою впливають на депозитні ресурси, а також надання пропозицій щодо напрямів удосконалення управління депозитної політики банку.

Виклад основного матеріалу. Банки є однією з найважливіших структур фінансових установ ринкової економіки. Вони є установами, що займаються організацією міжгосподарських розрахунків у грошовій формі, зберігають тимчасово вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надають кошти в кредит за потреби в грошових ресурсах [4].

Депозитна політика банку – це система управлінських рішень, програма дій, або документ, що містить напрямки діяльності банку в галузі проведення депозитних операцій.

Метою депозитної політики банку є залучення якомога більшого обсягу грошових ресурсів за найменшою ціною. А щоб залучити кошти за нижчою ціною, а розміщувати за вищою, банківські установи вдаються до застосування різноманітних фінансових інструментів та розширенню видів діяльності [12].

Депозитна політика складає основу всієї роботи банку з залучення ресурсів у відповідності з загальною стратегією його діяльності. Стратегія і тактика тісно взаємопов'язані, тому що тактика є засобом втілення в життя стратегії.

Автори більшості наукових робіт [4, 5, 7, 8, 10, 11, 14, 18, 19, 20] відмічають, що на формування депозитних ресурсів банку впливають фактори які наведені на рис. 1.

Отже, запропонована класифікація факторів формування депозитних ресурсів банку є підґрунтям для управління ними, оскільки на її основі можуть бути розроблені методичні підходи до організації, оцінювання, планування, прогнозування та регулювання фінансово-господарської діяльності банку. Роль депозитної політики полягає в першу чергу в визначенні пріоритетних напрямків розвитку і удосконалення банківської діяльності в процесі акумуляції грошових ресурсів, удосконалення процесу формування ресурсної бази та підвищення його ефективності. Тому, головною функцією депозитної політики банку є оптимізація ресурсного процесу.

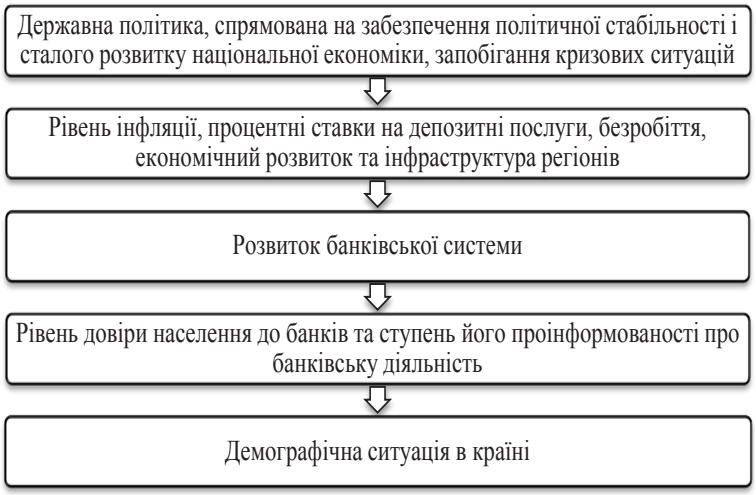


Рис. 1. Фактори впливу на формування депозитних ресурсів банку

Джерело: розроблено авторами за даними [6]

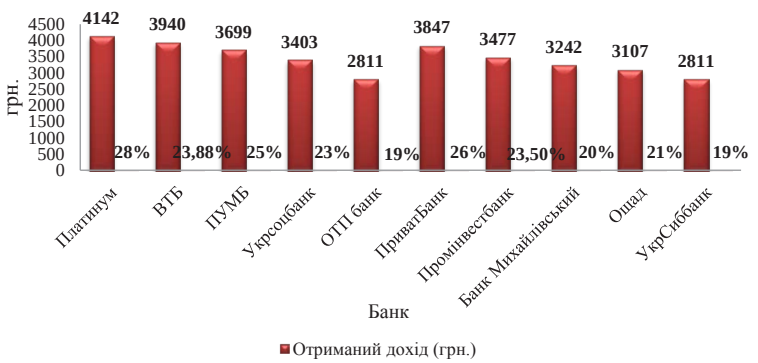


Рис. 2. Отриманий дохід фізичних осіб за депозитами банках

Джерело: розроблено авторами за даними [16]

Проведений аналіз депозитів залучених банком за період з 2010 р. по серпень 2014 р. включно підтверджує, що завдяки активній регуляторній політиці Національного банку України після фінансової кризи обсяги надходжень на депозитні рахунки збільшувалися.

В табл. 1 розглянуто динаміку депозитів залучених депозитними корпораціями на кінець періоду.

За аналізований період залишки депозитів кожного року в порівнянні з попереднім роком збільшувалися і станом на 31.12.2013 р. зросли порівняно з 2012 роком на 99,850 млрд грн. За результатами поточного року станом на 31.08.2014 хоч і простежується зростання на 9,912 млрд грн, проте це результат діяльності перших місяців року за січень та лютий. Потім динаміка депозитів резидентів формується на фоні триваючої напруги на сході країни, збільшення внутрішньої міграції

та зменшення схильності суб'єктів банку до заощаджень, тому залишки на депозитних рахунках зменшуються. Незначне зростання відмічено за серпень поточного року переважно внаслідок курсової переоцінки зобов'язань через зниження курсу гривні до основних іноземних валют.

В табл. 2 розглянуто депозити фізичних осіб на прикладі інших банків. Обрано суму депозиту 15000 грн., строк вкладу – 12 місяців.

Таблиця 2

Умови вкладу фізичних осіб на прикладі банків України

Банк	Ставка (%)	Мінімальна сума вкладу (грн.)	Строк вкладу	Отриманий дохід (грн.)
Платинум	28%	1000	Від 6 місяців	4142
ВТБ	23,88%	2000	Від 3 місяців	3940
ПУМБ	25%	500	Від 12 місяців	3699
Укрсоцбанк	23%	500	Від 6 місяців	3403
ОТП банк	19%	2000	Від 6 місяців	2811

Джерело: розроблено авторами за даними [16]

Отже, найбільша відсоткова ставка в Платинум банку, а отже і максимальний дохід отримує фізична особа. На другому місці ВТБ Банк, хоча в нього і менша процентна ставка аніж в ПУМБ, але в нього більший дохід за рахунок строку вкладу та мінімальної суми вкладу. Хоча Укрсоцбанк з'єднався з UniCreditBank,але він має значно нижчий дохід.

На рис. 2 (згідно умов табл. 2) наведено перелік банків, які видали депозити фізичним особам.

Зобов'язання українських банків на 1 жовтня 2015 року скоротилися до 1079,9 млрд. грн., з яких депозити юридичних осіб – 294,5 млрд. грн. (в т.ч. строкові депозити – 89,8 млрд. грн.), депозити фізичних осіб – 348,8 млрд. грн. (в т.ч. строкові депозити – 260,7 млрд. грн.) [17].

За даними НБУ, 15 найбільших банків утримують 84% депозитів населення, накопичених банківським сектором – це 295 млрд. грн. за 9 місяців 2015 року з 354 млрд. грн. всього по банківській системі України [17].

Далі визначимо взаємозв'язок між обсягом чистого прибутку банків та депозитами клієнтів, так як вони певною мірою впливають на розмір прибутку. Результативним показником виступає – чистий прибуток, за факторним показником приймаємо депозити фізичних осіб.

Для побудови кореляційного аналізу було взято рейтинг із 30 банків станом на 01.01.2015 року [15], які розташували за прибутком (У) в млн. грн., та за депозитами фізичних осіб (Х) також в млн. грн. З цього рейтингу було виведено взаємозв'язок чистого прибутку та депозитів фізичних осіб (рис. 3).

На рис. 3 видно, що існує взаємозв'язок чистого прибутку та депозитів фізичних осіб, тому слід зазначити, що чим більший обсяг депозитів фізичних осіб, тим більший обсяг чистого прибутку.

Нижче, в табл. 3 розглянуто рівняння зв'язку показників обсягу чистого прибутку з об'ємом залучених коштів фізичних осіб.

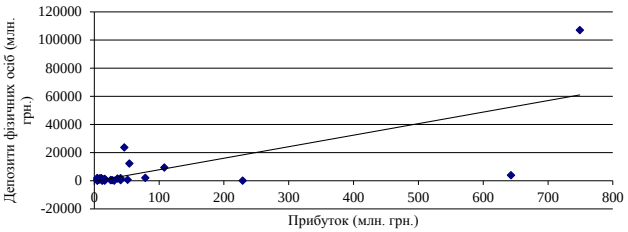


Рис. 3. Графік взаємозв'язку чистого прибутку та депозитів фізичних осіб

Джерело: розроблено авторами за даними [15]

Таблиця 3

Результати регресійної статистики

Множинний R	0,725112291
R-квадрат	0,525787834
Нормований R-квадрат	0,508851685
Стандартна помилка	13803,71346
Спостереження	30

Джерело: розроблено авторами за даними [15]

З табл. 3, зроблено наступні висновки: так як коефіцієнт множинної кореляції дорівнює 0,725 це вказує на наявність зв'язку та високий рівень залежності зростання чистого прибутку від збільшення об'єму коштів фізичних осіб. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,526. Таким чином, отримана модель на 53% пояснює зміну чистого прибутку від зміни досліджуваного чинника. Далі в табл. 4 представлено дані для побудови регресійного рівняння.

Таблиця 4

Вихідні дані для побудови регресійного рівняння

Показники	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика
Y – перетину	-420,6039284	2763,074241	-0,152223173
Змінна X1	81,86815061	14,69322211	5,571831012

Джерело: розроблено авторами за даними [15]

Виходячи з даних табл. 4, вивели рівняння. Воно має вигляд:

$$У = -420,6 + 81,87X_1$$

Далі розглянуто приклад економічної ефективності для ПАТ «ВТБ Банк», «ПУМБ», та «Сбербанк Росії» так як вони знаходяться в першій десятці найбільш прибуткових банків за аналізований період (01.01.2015 р.).

Для «ВТБ Банк» У = -420,6 + 81,87 * * 3834,17 = 313482,9 млн. грн.

Для «ПУМБ» У = - 420,6 + 81,87 * 12145,55 = = 993935,6 млн. грн.

Для «Сбербанк Росії» У = -420,6 + 81,87 * * 9332,31 = 763615,6 млн. грн.

Підкорегуємо деякі вихідні дані (прогнозні, потенційні, але вони є реальними, а не припущенням) та припустимо, що:

1. Відсоткова ставка збільшилася до середнього рівня, відповідно збільшилися фактичні обсяги депозитів фізичним особам.

2. Обсяг депозитів фізичних осіб істотно впливає на прибуток банку.

3. Імовірно обсяг депозитів при збільшені відсоткової ставки зростає на 10% (за досвідом минулих років).

Для «ВТБ Банк» У = -420,6 + 81,87 * 3834,17 * * 1,1 = 344831,19 млн. грн.

Для «ПУМБ» У = -420,6 + 81,87 * 12145,55 * * 1,1 = 1093329 млн. грн.

Для «Сбербанк Росії» У = -420,6 + 81,87 * * 9332,31 * 1,1 = 839977,2 млн. грн.

Нижче наведена економічна ефективність від впроваджених пропозицій:

Для «ВТБ Банк» 344831,19 – 313482,9 = = 31348,29 млн. грн.

Для «ПУМБ» 1093329 – 993935,6 = 99393,4 млн. грн.

Для «Сбербанк Росії» 839977,2 – 763615,6 = = 76361,6 млн. грн.

Отже, при збільшенні обсягу депозитів на 10% економічна ефективність від впроваджених пропозицій становить: в «ВТБ Банку» збільшилась на 31348,29 млн. грн., в «ПУМБ» на 99393,4 млн. грн., а в «Сбербанк Росії» на 76361,6 млн. грн. дане впровадження має позитивний вплив на діяльність даних банків, так як це економить час, сприяє зростанню продуктивність та прибутковість.

Отже, ефективна депозитна діяльність банку на ринку фінансових послуг має максимально задовольнити потреби клієнтів. Це може бути зроблено при розробках та впроваджені нових або змінених депозитних продуктів, удосконалені обслуговування. Основний вплив до підвищення якості депозитної політики банку є конкуренція на ринку.

Довіра до банків хоч і тісно пов'язана з довірою до національної валюти, але все-таки є самостійним чинником. Слід зазначити, що рівень довіри до банків в Україні все ще достатньо низький порівняно з розвиненими банківськими системами. Щоб досягти їх рівня, українським банкам необхідно приблизно 10 років при збереженні темпів зростання вкладів населення на рівні останніх трьох років [9, с. 21].

За даними НБУ станом на 1 листопада 2015 року 120 банків мають банківську ліцензію, з них 40 банків з іноземним капіталом. Капітал склав 123 931 млн. грн., а 1 січня 2015 року 148 023 млн. грн. [13]. Ми бачимо спадну тенденцію. На неї може впливати економічна, політична, фінансова криза і т.д. Але за жовтень у порівнянні з вереснем 2015 року збиток діючих банків скоротився на 39% [13]. Це вселяє надію, що банківська система в цілому зростає.

Висновки і пропозиції. Отже, банківська система України перебуває на етапі якісного зростання, що визначається загостренням конкуренції і посиленням вимог до діяльності банківських інститутів. Це означає, що треба розробляти ефективну депозитну політику з метою залучення потенційних клієнтів.

Отже, з огляду на економічну, політичну, соціальну ситуацію. кожен банк самостійно визначає свою власну депозитну політику. Основна мета депозитної політики полягає в залучені великого обсягу депозитних ресурсів за нижчою ціною.

Тому з метою удосконалення депозитної політики та підвищення довіри до банківської системи необхідно:

– стабілізувати та поліпшити економічну й політичну ситуацію в країні;

– використовувати можливості держави щодо рекапіталізації проблемних банків;

– підсилити зберігання заощаджень;

– підвищувати якість обслуговування клієнтів і виходити на ринок з новими депозитними продуктами;

– в умовах інфляції необхідна індексація коштів;

– вводити санкції до банків, які здійснюють неповернення депозитів та затримку клієнтських платежів;

– застосовувати нові маркетингові заходи у формуванні депозитної політики банків;

– активізація залучення грошових коштів фізичних осіб на банківські депозити тощо.

Список літератури:

1. Банки, що ліквідуються. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (станом на 1 вересня 2015 р.). [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua/not-paying/liquidation
2. Бюлетень НБУ № 10. – 2014. Аналітична частина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
3. Бюлетень НБУ № 9. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
4. Витвицкий М. Структурированные депозиты / М. Витвицкий // Банковский менеджмент. – 2009. – № 3. – С. 43-47.
5. Вожжов А. П. Депозити до запитання у формуванні стабільної і керованої ресурсної бази банків / А. П. Вожжов // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 11. – С. 5-8.
6. Волохата В. Є. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку / В. Є. Волохата // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58. – С. 38-46.
7. Дребот Н. П. Стратегія банківської установи на ринку депозитних послуг / Н. П. Дребот, О. Р. Галько // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 125-132.
8. Кандєєва А. Депозитам потрібні «вітаміни росту» / А. Кандєєва // Банківська практика за кордоном. – 2006. – № 5. – С. 34-38.
9. Ковсанадзе И. К. Исторические вопросы развития конкурентной среды банковского дела / И. К. Ковсанадзе // Банковское дело. – 2008. – № 4. – 291 с.
10. Кожель Н. О. Оцінка факторів впливу на процес формування та реалізації депозитної політики банку / Н. О. Кожель. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4061/1/2005-22.pdf
11. Корнєєв В. Банківський сервіс на ринках залучення і розміщення капіталу / В. Корнєєв // Банківська справа. – 2006. – № 1. – С. 82-93.
12. Матлага Л. О. Проблеми та тенденції розвитку депозитної політики банківських установ України / Л. О. Матлага, П. В. Василина // Економічний аналіз: зб. наук. Праць, 2014. – Том 15. – № 1. – С. 274-283.
13. Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

14. Рисін В. В. Роль депозитів населення у формуванні ресурсної бази банку / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 229-237.
15. Український банківський портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://banker.ua/officialrating/finance/finance_result/12/2014/.
16. Фінансовий портал Мінфін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.com.ua/deposits/.
17. Фориншурер. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/rating-banks
18. Barr Nicholas. The welfare state as piggy bank: Inform., risk, uncertainty, the role of the state / Barr Nicholas. – Oxford [etc.] Oxford univ. press 2001. – 295 c.
19. Demirgüz-Kunt Asli. Determinantes of deposit-insurance adoption and design / [Demirgüz-Kunt Asli; Kane Edward J.; Laeven Luc]. – Washington World bank, Development research group, Finance team 2006. – 74 c.
20. Shihata Ibrahim F. I. The World bank Inspection panel: in practice / Shihata Ibrahim F. I. – New York Oxford univ. press 2000. – 510 c.

Успаленко В.И., Лубянникова В.В.
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ

Аннотация
В статье проведен анализ современного состояния депозитной политики банков. Рассмотрены факторы которые влияют на формирование депозитных ресурсов банка. Рассмотрена динамика депозитов привлеченных депозитными корпорациями. Проанализированы условия вклада физических лиц на примере банков Украины. Определено влияние объема депозитов на прибыль банка. Предложены пути усовершенствования депозитной политики банков.
Ключевые слова: банк, депозиты, депозитная политика.

Uspalenko V.Y., Lubiannykova V.V.
Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture

CURRENT STATUS OF BANKS DEPOSIT POLICY

Summary
The current status of banks deposit policy has been analyzed in the article. The factors that affect the formation of the bank deposit resources have been determined. The dynamics of deposits attracted by deposit corporations has been considered. Conditions of deposits of individuals have been analyzed on the example of Ukrainian banks. The impact of deposits volume on the bank profit has been determined. Ways of improving the banks deposit policy have been suggested.
Keywords: bank, deposits, deposit policy, deposit resources, liquidity.

УДК 336.648

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМЛОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Фоміних В.І., Житникова Ю.В., Ванічкіна М.О.
Університет митної справи та фінансів

У статті розглянуто різні методики, що застосовуються для оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання. Досліджено проблеми оцінки кредитоспроможності українських підприємств в сучасних умовах. Визначено чинники, які впливають на якість оцінки банківських аналітиків щодо фінансового стану та діяльності підприємства. Проаналізовано роль кредитування у діяльності банків та підприємств. Запропоновано шляхи вирішення основних проблем в оцінці кредитоспроможності підприємств.
Ключові слова: банки, кредитоспроможність, фінансовий стан підприємства, кредитування, позичальник.

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільності економіки, в тому числі банківської системи, характерними є високі фінансові ризики та прострочення погашення зобов'язань вітчизняними підприємствами. Через це банки мають встановлювати підвищені вимоги до об'єктивності оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання, знижуючи таким чином свої кредитні ризики. Оцінка кредитоспроможності суб'єктів господарювання має враховувати не лише показники, що використовуються для оцінки діяльності підприємства, а також і прогнозування економічної ситуації та нестабільність зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам визначення кредитоспроможності підприємств приділили увагу у своїх працях такі вчені, як А. Соколова, О. Вовчак, А. Гідулян, О. Терещенко та інші. Напрями вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання розглядали Я. Чайковський, Н. Ковальчук, М. Паскар, С. Манжос також врахував галузеві особливості підприємств, що впливають на оцінку їх рівня кредитоспроможності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Залучення коштів у випадку їх нестачі. Основні методики розрахунку рівня кредитоспроможності підприємств та виділити проблеми оцінки кредитоспроможності в сучасних умовах, запропонувати шляхи їх вирішення.

Мета статті. Розглянути основні методики розрахунку рівня кредитоспроможності підприємств та виділити проблеми оцінки кредитоспроможності в сучасних умовах, запропонувати шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні кредитування стало одним із найпопулярніших джерел залучення коштів у випадку їх нестачі. Для започаткування підприємницької діяльності або розширення виробництва, суб'єкти господарювання досить часто використовують кредитні ресурси. Проте, залучаючи кредитні кошти, підприємство не завжди має змогу гарантувати їх повернення, що обумовлено певними ризиками будь-якої діяльності. В кризових умовах підприємства мають високий рівень збитковості та навіть банкрутства, часто беруть кредити для розрахунків за поточними зобов'язаннями. Проте банки перш за все мають бути впевнені у поверненні кредитних коштів, тому оцінка кредитоспроможності позичальника відіграє вирішуючи роль у прийнятті рішення щодо надання кредиту.

При визначенні поняття «кредитоспроможність» у науковців виникли певні суперечності. Досі серед економістів нема єдиної думки з цього питання. У сучасній економічній літературі є спроби, по-перше, визначити кредитоспроможність через платоспроможність. По-друге, кредитоспроможність у низці праць характеризується як здатність позичальника розраховуватися за кредитними зобов'язаннями перед банком. Відповідно до Положення НБУ про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, «кредитоспроможність – наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в зумовлені договором терміни» [7].

Існують різні способи оцінки кредитоспроможності. Кожен із них взаємно доповнює один одного. Найчастіше в науковій літературі виділяють такі методи оцінки кредитоспроможності: метод оцінки кредитоспроможності позичальника на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів; метод оцінки кредитоспроможності на основі аналізу грошових потоків; метод оцінки кредитоспроможності на основі аналізу ділового ризику; прогнозні методи оцінки кредитоспроможності (зокрема, модель Бівера), комплексні моделі оцінки кредитоспроможності, дискримінантні факторні моделі, кредитний скоринг [3].

Характерною ознакою для вітчизняних методик оцінки кредитоспроможності залишається уніфікований підхід до визначення коефіцієнтів та встановлення їх значень, не враховуючи термін надання кредиту. Варто відзначити, що недоліками коефіцієнтного методу є переоцінка ролі кількісних чинників і недооцінка міжособистісних відносин, висока чутливість до викривлення та недостовірності вихідних даних (зокрема фінансової звітності, що найбільш характерно саме для українських підприємств-позичальників), порівняна громіздкість [3].

Однак кількісні характеристики є більш об'єктивними за якісні, при використанні яких виникають певні проблеми. Оцінка репутації підприємства, характеристики його бізнесу та сфери діяльності, стан фінансової звітності та інші характеристики, які не мають кількісного виражен-

© Фоміних В.І., Житникова Ю.В., Ванічкіна М.О., 2016

ня є не достатньо об'єктивними та їх поєднання з цифровими даними викликає певні труднощі. Також достатня увага не приділяється аналізу зовнішнього середовища суб'єкта господарювання, діяльність на фінансові результати якого значною мірою залежать від зовнішніх змін. На якість оцінки кредитоспроможності позичальника також впливає недостатність достовірної та повної кредитної інформації про позичальника. Тому, сучасна практика оцінки кредитоспроможності підприємств потребує вдосконалення, а оцінка має бути комплексною з урахуванням всіх аспектів діяльності суб'єктів господарювання.

Відсутність науково-обґрунтованих методів оцінювання кредитоспроможності позичальника і ризику повернення кредитів, а також відсутність спеціалістів, компетентних щодо підготовки й прийняття рішень про можливість та умови кредитування, можуть бути наслідком погіршення якості кредитного портфеля. Це призводить до погіршення фінансового стану чи й банкрутства банку. Так, за даними американських аналітиків, 30–40% протермінованих кредитів виникає внаслідок недостатньо глибокого аналізу фінансового стану позичальника на попередній стадії переговорів [7].

Більшу частину доходів банка складають відсотки по кредитам, тому кредитна діяльність активно розвивається. За останні 5 років обсяг кредитних ресурсів, наданих підприємствам мав тенденцію зростання. Спостерігається значне збільшення наданих кредитів, що складає 802582 млн. грн., станом на 01.01.2015 р., що на 12,9% більше, ніж на 01.01.2013 р. (рис. 1). За представленими даними, також можна зробити висновок, що зростає і попит на кредитні ресурси для суб'єктів господарювання. Багато вітчизняних підприємств перебувають на межі виживання, тому залучення кредитних ресурсів є для них єдиним способом продовження бізнесу, проте, вони не є досить кредитоспроможними позичальниками у таких умовах. Однак, варто зазначити, що у кредитуванні зацікавлені як банки, так і підприємства.

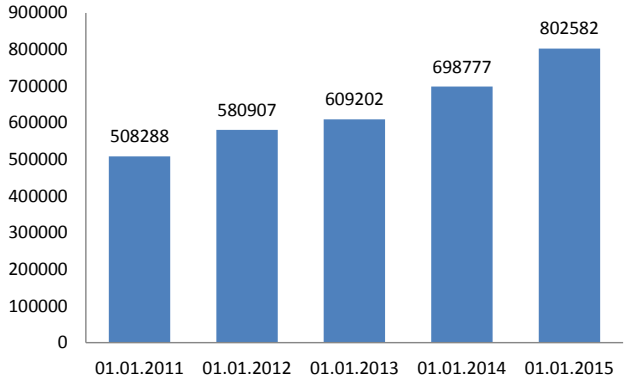


Рис. 1. Динаміка кредитів, наданих банками суб'єктам господарювання, млн. грн.

Джерело: складено авторами на основі даних сайту Національного банку України [5]

Оцінка кредитоспроможності клієнтів у банку має базуватися на певних принципах. Система таких принципів передбачає:

1) забезпечення достовірності оцінки, ґрунтованої на залученні до оцінювання кредитоспроможності всіх необхідних інформаційних даних;

2) визначення широкого кола показників, які всебічно характеризують діяльність позичальника. Розраховані на базі показників коефіцієнти мають визначати суттєві особливості діяльності підприємства. Ці коефіцієнти мусять у якомога меншому ступені дублювати один одного;

3) диференційований підхід до оцінювання кредитоспроможності щодо кожної групи позичальників (юридичних та фізичних осіб, галузі діяльності й ін.), за надання їм різних видів кредитів (короткотермінових або довготермінових та ін.);

4) забезпечення поточного і прогнозованого оцінювання кредитоспроможності клієнтів;

5) використання сучасних наукових методів, моделей і передового практичного досвіду такого оцінювання, залучення у необхідних випадках висококваліфікованих експертів, упровадження сучасних інноваційних технологій здійснення оцінки тощо [7].

Важливою умовою отримання адекватної, релевантної та повної оцінки кредитоспроможності, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо можливості залучення позикового капіталу суб'єктами господарювання, нині є врахування впливу системи зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування позичальника – юридичної особи, які визначають індивідуальну специфіку та стан конкурентного середовища ведення бізнесу. Їх ігнорування або неповне відображення зумовлює зростання обсягів проблемних кредитів навіть за наявності у позичальника достатнього забезпечення кредиту ліквідним майном, задовільної кредитної історії та відповідності фінансових показників нормативним вимогам.

Таблиця 1

Підприємства, які одержали збиток, у % до загальної кількості підприємств за 2011-2014 рр.

Усього	36,5	37,0	35,0	34,5
сільське, лісове та рибне господарство	17,1	21,8	20,2	15,9
промисловість	39,2	39,3	37,7	37,6
будівництво	41,2	41,1	38,6	38,1
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	35,4	36,0	34,1	34,4
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	38,6	39,9	37,9	38,4
тимчасове розміщування й організація харчування	40,7	42,6	41,6	41,5
інформація та телекомунікації	40,9	38,6	37,9	36,5
фінансова та страхова діяльність	42,8	41,8	41,5	39,6
операції з нерухомим майном	46,9	45,7	43,2	44,7
професійна, наукова та технічна діяльність	38,7	39,4	37,6	37,6

Джерело: сайт Державної служби статистики [6]

За даними табл. 1 спостерігається незначне зменшення збиткових підприємств у % до загальної кількості, проте слід врахувати, що багато підприємств закрилися та загальна кількість підприємств останнім часом скоротилася. Однак прослідковується нерівномірний розподіл збиткових підприємств за сферами діяльності через

різний рівень ризику залежно від галузі. Найбільш збитковими є сфери ринку нерухомості та сфери мистецтва, спорту та розваг, а відповідно і найбільш ризиковими для кредитування.

Галузеві особливості діяльності суб'єктів господарювання зумовлюються специфічними рисами фінансово-господарської діяльності, такими як використання ресурсів, виробничий процес та специфіка готової продукції. Спеціалізація підприємства накладає свої особливості на завдання та результати аналізу його кредитоспроможності. Тому галузевий ризик завжди пов'язаний із циклічними коливаннями, стадіями життєвого циклу, іншими особливостями галузей [4].

Найпоширенішою методикою до оцінки кредитоспроможності є метод рейтингової оцінки, який дозволяє спрогнозувати здійснення в строк майбутніх платежів за кредитом, ліквідність оборотних активів, оцінити загальний фінансовий стан позичальника, а також дає можливість визначити межі зниження обсягу прибутку, в яких здійснюється погашення кредиту [1].

Вдосконалення оцінки рівня кредитоспроможності повинно здійснюватися за наступними напрямами:

– врахування терміну кредиту, тобто акцентування уваги на показниках ліквідності та фінансової стійкості при короткостроковому кредитуванні та на ефективності виробництва, рентабельності та прибутковості при довгостроковому;

– вдосконалення інформаційної бази із забезпеченням банківських аналітиків якісною та достовірною інформацією про позичальника, яка б у повній мірі характеризувала діяльність підприємства та надавала можливість об'єктивно оцінити його кредитоспроможність;

– вдосконалення управління кредитними ризиками та прийнятті рішень щодо надання кредитів суб'єктам господарювання.

Висновки і пропозиції. Кредити є невід'ємними складовими діяльності багатьох вітчизняних підприємств, посилення ролі яких відбулося у кризових умовах. Отримання кредиту супроводжується більш високими або низькими ризиками їх неповернення. Оскільки більшу частину доходів банків складають саме відсотки по кредитам, вони активно надають довгострокові та короткострокові кредити суб'єктам господарювання. Проте, останнім часом, банківська система характеризується нестабільністю та низка банків визнані неплатоспроможними, через що якісна оцінка кредитоспроможності позичальника перед прийняттям рішення про надання кредиту набуває особливої важливості. Труднощі із об'єктивністю визначення кредитоспроможності підприємств виникають у зв'язку з недостатністю інформації, яку мають банківські аналітики для своїх розрахунків. Перш за все має бути налагоджений механізм надання достовірної та актуальної інформаційної бази до банку про діяльність підприємства та його можливі ризики. Банківські аналітики мають вміло поєднувати якісні та кількісні показники та індивідуально обирати методи оцінки, враховуючи специфіку діяльності підприємства, його галузеві особливості. Оскільки у кредитуванні зацікавлені як підприємства, так і банки, то банки мають допомагати суб'єктам господарювання встановлювати обґрунтований розмір та термін кредиту, а також прогнозувати діяльність підприємства і оцінювати ризики щодо його неповернення, враховуючи як внутрішнє, так і зовнішнє середовище.

Список літератури:

1. Азаренкова Г. М. Кредит як інструмент фінансування діяльності суб'єкта господарювання / Г. М. Азаренкова, І. Ю. Дудник // Сталий розвиток економіки. – 2014. – №. 3. – С. 229-234.
2. Дехтяр Н. Особливості врахування додаткових (суб'єктивних) факторів при проведенні оцінки кредитоспроможності позичальника–юридичної особи / Н. Дехтяр, О. Дейнека, І. Боярко //Вісник Національного банку України. – 2015. – №. 4. – С. 71-75.
3. Ковальчук Н. О. Удосконалення методик оцінки рівня кредитоспроможності вітчизняних підприємств / Н. О. Ковальчук, М. О. Паскар // Науковий вісник Херсонського державного университуту. – 2015. – № 11. – С. 91-94.
4. Манжос С. Б. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням галузевих особливостей / С. Б. Манжос // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №. 4. – С. 351-356.
5. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index
6. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
7. Чайковський Я. Напрямки вдосконалення методики аналізу кредитоспроможності боржника-юридичної особи / Я. Чайковський // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – №. 19 (1). – С. 176-188.

Фоминых В.И., Житникова Ю.В., Ваничкина М.А.
Университет таможенного дела и финансов

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация
В статье рассмотрены различные методики, применяемые для оценки кредитоспособности субъектов хозяйствования. Исследованы проблемы оценки кредитоспособности украинских предприятий в современных условиях. Определены факторы, влияющие на качество оценки банковских аналитиков относительно фінансового состояния и деятельности предприятия. Проанализирована роль кредитования в деятельности банков и предприятий. Предложены пути решения основных проблем в оценке кредитоспособности предприятий.
Ключевые слова: банки, кредитоспособность, финансовое состояние предприятия, кредитование, заемщик.

Fominykh V.I., Zhitnikova Yu.V., Vanichkina M.A.
University of Customs and Finance

PROBLEMS OF ASSESSING THE CREDITWORTHINESS OF DOMESTIC ENTERPRISES AND WAYS OF THEIR SOLUTIONS

Summary
This article analyzes different meth ods that apply to assessing the creditworthiness of enterprises. The problems of assessing the creditworthiness of Ukrainian enterprises in modern conditions are researched. Factors that affect the quality of bank's an alystson the evaluation of the financial condition and activities of enterprises are determined. The role of lending in activities of banks and enterprises are analyzed. The way sofsolving the main problems in assessing the creditworthiness of companies are proposed.
Keywords: banks, creditworthiness, financial standing of enterprise, lending, borrower.

НАШІ АВТОРИ

1. **Аванесова Ніна Єдуардівна** – кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів і кредиту Харківського національного університету будівництва та архітектури
2. **Акінцева Єлизавета Степанівна** – студентка Національної металургійної академії України
3. **Балацька Наталія Юріївна** – кандидат технічних наук, доцент, Харківський державний університет харчування та торгівлі
4. **Бараник Юлія Валеріївна** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
5. **Батракова Тетяна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту Запорізького національного університету
6. **Бевзенко Лариса Володимирівна** – студентка Черкаського інституту Університету банківської справи
7. **Бровко Лариса Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
8. **Валько Ірина Миколаївна** – магістр факультету менеджменту та права Вінницького національного аграрного університету
9. **Ванічкіна Маргарита Олександрівна** – студентка фінансового факультету Університету митної справи та фінансів
10. **Веселова Марина Юріївна** – аспірант кафедри економічної теорії та економіки підприємства Академії праці, соціальних відносин і туризму
11. **Визволенко Вікторія Олександрівна** – студентка Харківського національного університету будівництва та архітектури
12. **Вороніна Алевтина Вікторівна** – доцент, кандидат економічних наук, Дніпродзержинський державний технічний університет
13. **Гаватюк Людмила Станіславівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів Буковинського державного фінансово-економічного університету
14. **Гавура Олена Петрівна** – магістр факультету менеджменту та права Вінницького національного аграрного університету
15. **Ганзюк Світлана Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та обліку Дніпродзержинського державного технічного університету
16. **Гончарова Вікторія Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри соціально-економічних дисциплін Харківського національного університету внутрішніх справ
17. **Григораш Тетяна Федорівна** – старший викладач кафедри фінансового та банківського менеджменту Університету митної справи та фінансів
18. **Грищук Л.В.** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту
19. **Гузенко Олена Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи Криворізького національного університету
20. **Гуленок Катерина Миколаївна** – студентка Української академії банківської справи
21. **Дармограй Наталія Василівна** – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
22. **Дзюрій Олена Іванівна** – студентка Львівського національного університету імені Івана Франка
23. **Дрончак Інна Володимирівна** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
24. **Желазінскі Томаш** – кандидат сільськогосподарських наук, Варшавський університет природничих наук (SGGW)
25. **Житникова Юлія Володимирівна** – студентка фінансового факультету Університету митної справи та фінансів
26. **Заєць Станіслав** – ад'юнкт, Державна вища професійна школа в м. Кросно (Польща)
27. **Івашкіна Ксенія Михайлівна** – магістр Харківського національного університету будівництва та архітектури
28. **Івченко Лариса Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку підприємницької діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
29. **Ігнатова Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, Криворізький національний університет
30. **Караканов В'ячеслав Володимирович** – студент Дніпродзержинського державного технічного університету
31. **Кміть Віра Мирославівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка
32. **Князь Святослав Володимирович** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»
33. **Копил Олена Віталіївна** – студентка Дніпродзержинського державного технічного університету
34. **Коренєва Оксана Геннадіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Української академії банківської справи

35. **Косовська Віра Василівна** – аспірант кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»
36. **Котковський Володимир Станіславович** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри банківської справи Криворізького національного університету
37. **Криворучко Михайло Юрійович** – аспірант кафедри міжнародної економіки та бізнесу Черкаського державного технологічного університету
38. **Кузьміна Олена Михайлівна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем Вінницького торговельно-економічного інституту
39. **Лозовський Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
40. **Лубянникова Вікторія Володимирівна** – студентка факультету економіки та менеджменту Харківського національного університету будівництва та архітектури
41. **Ляшенко Вікторія Олегівна** – студентка Української академії банківської справи
42. **Мазур Катерина Василівна** – доцент кафедри аграрного менеджменту Вінницького національного аграрного університету
43. **Макарчук Оксана Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики та економічного аналізу Національного університету біоресурсів та природокористування України
44. **Максимова Єлизавета В'ячеславівна** – студентка Харківського національного університету будівництва та архітектури
45. **Манжелес Тетяна Ігорівна** – студент Української академії банківської справи
46. **Маньківський Вадим Вікторович** – магістр Чорноморського державного університету імені Петра Могили
47. **Марищук Яна Володимирівна** – студент Житомирського національного агроекологічного університету
48. **Мірясов Артур Сергійович** – студент Університету митної справи та фінансів
49. **Міцкевич Неоніла Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та землеустрою Чорноморського державного університету імені Петра Могили
50. **Муромець Наталія Євгенівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
51. **Мусієнко Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Харківського навчально-наукового інституту Університету банківської справи
52. **Нагірняк Інна Анатоліївна** – магістр факультету менеджменту та права Вінницького національного аграрного університету
53. **Назаровська Жанна Сергіївна** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
54. **Нусінов Володимир Якович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств ГМК Криворізького національного університету
55. **Патряк Олександра Тарасівна** – здобувач кафедри обліку у державному секторі економіки та сфері послуг Тернопільського національного економічного університету
56. **Печериця Ю.С**. – студент Вінницького торговельно-економічного інституту
57. **Піскун Олександр Варфоломійович** – кандидат технічних наук, доцент, завідувач кафедри вищої математики та інформаційних технологій Черкаського інституту Університету банківської справи
58. **Пластун Олексій Леонідович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Української академії банківської справи
59. **Полчанінова Ірина Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова
60. **Поплавська Валерія Олександрівна** – студентка Університету митної справи та фінансів
61. **Репринцева Валерія Миколаївна** – студентка Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова
62. **Різник В'ячеслав Володимирович** – кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри професійної освіти Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди
63. **Роєнко Вікторія Володимирівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Української академії банківської справи
64. **Ромакер Вікторія Сергіївна** – студентка Криворізького національного університету
65. **Семенова Людмила Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Університету митної справи та фінансів
66. **Синєокий Антон Олегович** – студент Запорізького національного університету
67. **Скиба Сергій Анатолійович** – аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки Чернігівського національного технологічного університету
68. **Скляр Євгенія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Буковинського державного фінансово-економічного університету

69. **Скудларскі Ясек** – кандидат сільськогосподарських наук, Варшавський університет природничих наук (SGGW)
70. **Сокач Марія Іллівна** – студент Буковинського державного фінансово-економічного університету
71. **Ткач Леся Миколаївна** – кандидат філологічних наук, доцент кафедри документознавства та інформаційної діяльності Національної металургійної академії України
72. **Тодоренко Світлана Володимирівна** – студентка Черкаського інституту Університету банківської справи
73. **Трайкун Юлія Миколаївна** – студент Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
74. **Трохимець Олена Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародної економіки Класичного приватного університету
75. **Удовик Наталія Леонідівна** – студент Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
76. **Удод Наталія Миколаївна** – старший викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
77. **Успаленко Віталій Ілліч** – кандидат технічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету будівництва та архітектури
78. **Успаленко Віталій Ілліч** – кандидат технічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Харківського національного університету будівництва та архітектури
79. **Фоврій Юлія Віталіївна** – магістр Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
80. **Фоміних Валентина Іванівна** – старший викладач кафедри фінансового та банківського менеджменту Університету митної справи та фінансів
81. **Хіжняк Ольга Сергіївна** – студентка факультету економіки та менеджменту Харківського національного університету будівництва та архітектури
82. **Хімійчук Галина Миколаївна** – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
83. **Цікал Анастасія Сергіївна** – студент Буковинського державного фінансово-економічного університету
84. **Черничук Любов Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу Буковинського державного фінансово-економічного університету
85. **Шамрай Олександр Юрійович** – студент факультету банківської справи Харківського навчально-наукового інституту Університету банківської справи
86. **Шура Наталя Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств ГМК Криворізького національного університету
87. **Шутова Дар'я Михайлівна** – студентка Університету митної справи та фінансів
88. **Яценко Ігор Олександрович** – студент Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

НОТАТКИ

Науковий журнал
«Молодий вчений»
№ 1 (28) січень, 2016 р.
Частина 1
Щомісячне видання

Коректор: О. Скрипченко
Дизайн: А. Юдашкіна
Комп'ютерна верстка: Н. Ковальчук

Контактна інформація редакції журналу.
Поштова адреса: 73005 Україна, м. Херсон,
а/с 20, Редакція журналу «Молодий вчений»
тел.: +38 (0552) 399 530
info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 26.01.2016 р.
Формат 64х90/8.
Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 24,18. Тираж 100 прим.
Зам. 0116-38.

ТОВ «Видавничий дім «Гельветика»
73034, Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.